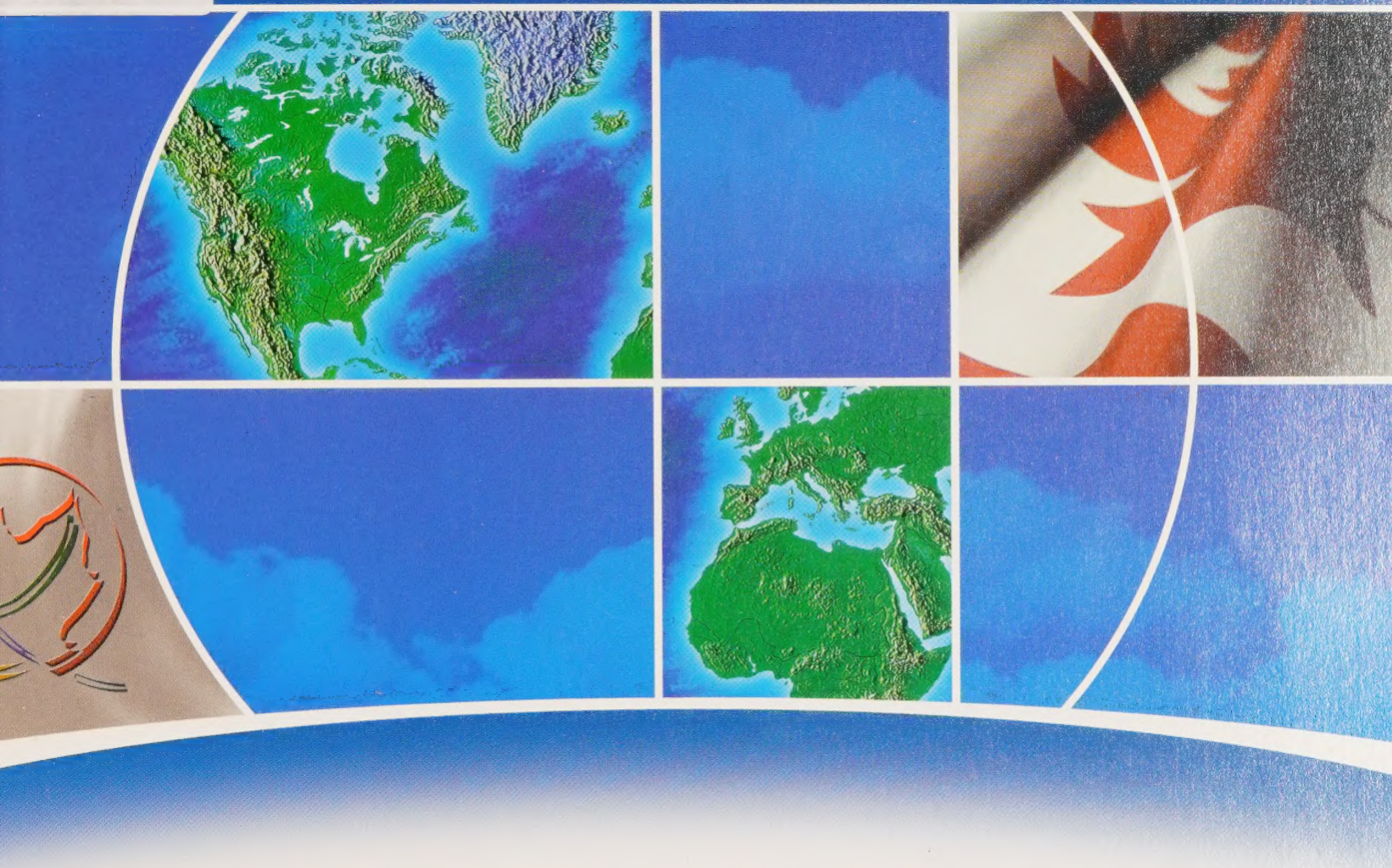

Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761115523813

Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada

CA1
EA
-062



Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2002

Team Canada Inc • Équipe Canada inc



Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2002

This publication and additional export information are available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.ca*

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

ABOUT THIS DOCUMENT

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities—2002 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2002. It also presents significant market-opening results from 2001 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, coordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to mid-March 2002.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities—2002 updates and expands on topics presented in the 2001 report, which was released by the Minister for International Trade in April 2001. While recognizing the vital importance of the U.S. market, the current approach reflects Canada's broader interests and the importance of work in such forums as the World Trade Organization (WTO) to strengthen the disciplines governing global trade and investment flows.



© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2002

ISBN 0-662-66440-X

Catalogue number: E74-88/2002

TABLE OF CONTENTS

Message from the Minister for International Trade 1

1. Introduction 3

2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization 16

Improving Access for Trade in Goods 18
- Non-agricultural Goods 18
- Agriculture 18
- WTO Information Technology Agreement 19
- Technical Barriers to Trade 20
- Sanitary and Phytosanitary Measures 21
- Biotechnology and GM Labelling 21
- Trade Remedies 22
- Rules of Origin 22
- Trade Facilitation 23

Improving Access for Trade in Services 24
- Ongoing GATS Negotiations 24
- Basic Telecommunications Services 24
- Professional Services 25

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services 26
- Temporary Entry for Services Providers 26
- Government Procurement 26
- Electronic Commerce 27
- Dispute Settlement 27

Accessions to the World Trade Organization 28

3. Investment 30

4. Opening Doors to the Americas 34

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) 34
United States 36
Mexico 48
Free Trade Area of the Americas (FTAA) 53
Mercosur 54
- Brazil 55
- Argentina 57

Chile 59
Andean Community 61
- Venezuela 61

Central America and the Caribbean 62
- Costa Rica 62
- El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA4) 63
- Panama 63
- Caribbean Community (CARICOM) 63

5. Opening Doors to Europe 65

European Union 65
European Free Trade Association 72
Russian Federation 73
Ukraine 74

6. Opening Doors to Asia Pacific 76

Asia-Pacific Economic Cooperation 76
Japan 77
China 85
Hong Kong 92
Republic of Korea 94
Chinese Taipei (Taiwan) 96
India 100
Australia 101
New Zealand 101
Southeast Asia 101
Singapore 101
Indonesia 102
Thailand 103
Vietnam 104
Malaysia 105
Philippines 106
Cambodia 106

7. Opening Doors in Other Key Markets 108

Middle East 108
Israel 108
West Bank and Gaza Strip 108
Saudi Arabia 108
The Magreb 110
Algeria 110
Morocco 110
Libya 110
Tunisia 110
South Africa 110

8. Glossary of Terms 113

9. List of Acronyms 116

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

The past year was quite eventful. It was a year of significant challenges and important successes for Canada's international trade policy agenda.

On the trade front, 2001 proved to be another good year for Canada, despite the downturn in the economy in the United States. After nine consecutive record-setting years, Canada's exports of goods and services declined a modest 2.1%, to $467.6 billion, in 2001 (though exports of energy, consumer goods, and industrial goods and materials increased over 2000). Exports are expected to increase in 2002. At $412.9 billion, our imports were down 2.9% from a year earlier. Overall, Canada registered yet another record trade surplus: $54.7 billion, up from the record $52.6 billion in 2000.

Perhaps most significant, however, was the way in which Canada confronted the major challenges to our security and prosperity in 2001. The Canada-U.S. border issues that emerged in the aftermath of the tragic events of September 11, 2001 underscored the need for a border that operates efficiently and effectively. To further enhance our management of the border, the Governments of Canada and the United States signed on December 12, 2001, a declaration on the creation of a Smart Border for the 21st Century. We have the opportunity to build a smart border that securely facilitates the free flow of people and commerce and a border that reflects the largest trading relationship in the world.

The Government of Canada has established a Canadian Border Task Force to ensure that the Smart Border initiative is implemented effectively. In the December 10 Budget, the Government of Canada committed to investing more than $1.2 billion in measures designed to make the border more open and efficient. Of this amount, $600 million has been appropriated for a new program to improve infrastructure that supports major border crossings, such as highways and commercial vehicle processing centres.



Canada also realized several significant trade policy achievements in 2001, including:

- launching a new round of multilateral trade negotiations at the World Trade Organization (the Doha Development Agenda);
- Canada's successful hosting of the Summit of the Americas in Quebec City;
- securing the agreement of our Free Trade Area of the Americas (FTAA) partners to release the draft negotiating documents;
- concluding a bilateral free trade agreement with Costa Rica; and
- launching trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (the Central America Four) and with Singapore.

"*Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities — 2002*" (CIMAP 2002) outlines the federal government's strategy for achieving improved access for goods, services and investments in key foreign markets. The CIMAP Report, as it is commonly referred to, also highlights significant market-opening results achieved by the government in 2001 to benefit Canadians and provide new opportunities for Canadian companies in world markets.

It is clear that improving and securing access to key markets is an important factor in ensuring continued prosperity for Canadians. That is why the Government of Canada remains so committed to bringing down barriers in key markets. In 2002, the Government will continue to pursue its objectives through multilateral and regional forums, bilaterally with key trading partners, and through the negotiation of new free trade agreements.

Among our key trade policy objectives for 2002 are:

- successfully resolving the softwood lumber dispute with the United States;
- ensuring the smooth flow of goods and services to our top market, the United States;
- resolving the dispute with Brazil regarding regional aircraft;
- making progress in the WTO negotiations (in particular, on agriculture) and in the FTAA negotiations; and
- concluding FTA negotiations with the Central America Four and Singapore.

The Government of Canada is pursuing the priorities outlined in this Report in full consultation with provincial and territorial governments, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), citizen-based and public interest groups, and individual Canadians.

In addition to being a source of information on the Government's actions on a range of trade issues of importance to Canadians, the CIMAP Report is intended to stimulate informed debate among readers. I invite all interested Canadians to visit the Trade Negotiations and Agreements Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-e.asp* to review this Report and other up-to-date information on Canada's trade policy agenda, and tell us what you think. Your comments and views will continue to inform and guide the Government in developing trade policies that protect Canadian interests and ensure our continued prosperity.



1 Introduction



The disruptions in the flows of goods and services between Canada and the United States and the consequent negative impact on both economies as a result of increased border security in the wake of the September 11, 2001 attacks served to remind Canadians and Americans that our current and future prosperity and security depend on a border that operates efficiently and effectively under all circumstances. Recognizing this, Canada and the United States signed on December 12, 2001, a declaration on the creation of a Smart Border for the 21st Century. It includes a 30 point action-plan based on four pillars — Secure Flow of People; Secure Flow of Goods; Secure Infrastructure; and Coordination and Information Sharing — to assist in determining and addressing security risks while efficiently and effectively expediting the flow of legitimate goods and people across the border, using enhanced technology, coordination and information sharing. The heightened interest in border-related issues may ultimately improve Canada's vital trade relationship with the United States and lead to measures that will ease the flow of goods vital to Canada's economy.

Thanks to the efforts and flexibility of customs and immigration officials, and other supporting agencies, in both Canada and the United States, wait times at the border were reduced relatively quickly, which minimized the direct impact on trade flows and the two economies. Overall, the reduction in Canada's exports to the United States in 2001 can be attributed to the economic slowdown in the United States rather than to problems at the border. Moreover, despite the reduced U.S. demand for Canadian exports, Canada enjoyed a good year in trade in 2001, recording a trade surplus of $54.7 billion on exports of goods and services of $467.6 billion and imports of $412.9 billion; and the prospects for 2002 are good.

2001 also saw a number of significant achievements in the area of trade policy, including: the launch of a new round of multilateral trade negotiations at the World Trade Organization; Canada's successful hosting of the Summit of the Americas in Quebec City, where a deadline was set for the Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations; securing the agreement of our FTAA partners to release the draft negotiating documents; the clarification of NAFTA Chapter 11 investment provisions; the conclusion of a bilateral free trade agreement with Costa Rica; and the launch of trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (the Central America Four), and Singapore. The government will continue its efforts to bring down barriers in key markets so as to further secure and maintain predictable access for Canadian traders and investors. The government will also continue to strengthen the institutions and the rules that govern international trade and investment, forge relationships with new partners, and ensure that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities — 2002 presents significant market-opening results achieved over the past year and outlines the Government's priorities in 2002 to further improve access to foreign markets. The Government will pursue these goals multilaterally, through the WTO; regionally, through the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the Free Trade Area of the Americas (FTAA); bilaterally,

with key partners; and through the negotiation of free trade agreements with the Central America Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua), and Singapore. In all cases, the Government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements.

International Trade Trends

International trade has been an important engine of economic growth over the centuries, particularly since the end of World War II. Trade also helps bind nation states into mutual dependency that promotes national security objectives. The requirements of trade (rule of law, transparency, enforcement of contracts) are important external disciplines on governments worldwide and reinforce our deeply held democratic principles.

International trade brings greater access to foreign markets while opening up domestic markets to increased competition from abroad. This combination tends to improve efficiency and productivity, as firms seek to adopt new technology and better managerial and organizational practices to improve their competitiveness. Increased economic integration with the global economy also leads to further specialization by firms and countries, which in turn results in lower production costs and lower prices associated with economies of scale.

Trade has led to vast improvements in prosperity in Canada because it provides an efficient scale of operation for many of our corporations that would be unavailable if there were no, or very limited, access to foreign markets. In 2000, the latest year for which we have complete data, Canada marked its ninth consecutive year of steady economic growth with gross domestic product (GDP) growth of 4.4%, keeping Canada in the lead among the G7 countries. Much of that growth in output, in 2000 and in the last decade, originated in the trade sector. Growth in exports accounts for much of the increase in real GDP. As trade has expanded more rapidly than overall growth in GDP, the share of GDP represented by trade has risen from less than 26% for both exports and imports in 1989 to 45.3% for exports and to 40.3% for imports in 2000. Indeed, the Canadian economy is more internationally oriented than any other member of the G7 group of nations.

Canada's exports of goods and services increased 14.6% in 2000. This robust growth was widespread among Canada's provinces and territories and among all major sectors. An increasingly large proportion of job growth has emanated from Canada's foreign trade, as trade has expanded much faster than the overall economy. Between 1988 and 2001, the growth in output in Canada led to the creation of 2.4 million new jobs, an increase equivalent to 19% of total employment in Canada.

Although imports of goods and services also rose strongly in 2000, by 10.5%, Canada enjoyed a record merchandise trade surplus of $59.3 billion. As a result, Canada's current account balance improved markedly to a record surplus of $26.9 billion, or 2.5% of GDP in 2000. This surplus was almost six times the size of the previous record established in 1996. On any given day in 2000, Canada traded an average of $2.5 billion worth of goods and services.

Within this context, our trading relationship with the United States is paramount, as that country accounts for 77.2% of Canada's two-way trade in goods and services — an amount equivalent to $1.9 billion worth of trade daily. Canada and the United States are each other's largest customers and biggest suppliers. Between 1988 and 2000, two-way trade in goods and services between Canada and the United States more than tripled, benefiting from the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement, as well as from strong GDP growth in both countries for much of the past decade. Other important export destinations include Japan, the United Kingdom, China and Germany.

Over the last 10 years, our exports and imports have been increasingly dominated by manufacturing and other non-resource-based products. In particular, trade in high-tech products has shot up sharply as a percentage of Canada's overall exports and imports. This trend away from dependence on the resource sector is a result of structural changes in the international trading environment, including multilateral tariff reductions negotiated through the WTO.

Investment Trends

Our international orientation is also evident in investment trends. Foreign direct investment flows (FDI), whether inward or outward, are beneficial in a number of ways. Such investment flows tend to strengthen commercial links between the host and

recipient countries, and raise the overall level of trade between the two countries. FDI plays an important role in fostering international spillovers of technological information, through employee training and economies of scale in production and R&D investment. It also provides regional diversification of portfolios and reduces the risk of investment. Canada relies heavily on inflows of foreign capital to finance domestic investment activity as well as imports of technology from abroad.

The flow of foreign direct investment into Canada reached a new record high of $94.1 billion in 2000, a year in which Canada invested a record $65.4 billion abroad to expand its global business presence. As a result, the stock of FDI in Canadian companies rose to $291.5 billion. The stock of Canadian investment abroad also shot up to a new record high of $301.4 billion. While the bilateral flow of investment between Canada and the United States still dominates the picture, the share taken up by the European Union has grown in importance in recent years. The industrial composition of the stock of direct investment has shifted from resource-based industries (such as energy and metals, and wood and paper) to machinery and transport, finance and insurance, and services and retail. This pattern mirrors the trend in trade toward increasing dependence on non-resource-based products.

Canada's overall investment position, which takes into account direct investment, portfolio investment and other investment, has improved sharply in the last decade. Net liability to foreigners fell from a recent peak of 44.4% of GDP in 1993 to 23.1% in 2000, a 50-year low. Declining overall government debt, much of which was held by foreigners, contributed to this turnaround.

For a complete picture of Canada's trade performance in 2001, see the "Report on Canada's State of Trade", prepared by the Economic and Trade Analysis Division of the Department of Foreign Affairs and International Trade. The publication is available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-e.asp*.

FOCUS ON THE FINANCIAL SERVICES SECTOR

The financial services sector plays a critical role in a market economy, providing the means of channelling savings into investment and driving economic growth. It provides the capital necessary for the growth of existing businesses and the venture capital needed for new businesses. The financial services industry also enables governments to finance new debt issues and support programs and services. Finally, it provides the means whereby Canadians can carry out their everyday financial transactions (including chequing and savings), manage their wealth and insure against risk and unexpected events. In this way, the financial services sector can be seen as the "engine" of a market economy, meeting the financial needs of governments, businesses and individual Canadians.

The financial sector in Canada includes banks, life insurance companies, property and casualty insurance companies, insurance agents and brokers, trust and loan companies, credit unions and caisses populaires, mutual funds, securities dealers, pension managers and investment advisers, as well as specialized finance companies. The following facts highlight the importance of the financial services sector to Canada and the lives of Canadians:

- In 2000, Canada's financial services sector employed more than half a million people and represented approximately 5% of Canada's GDP. The industry's estimated assets and net income amounted to about $2.2 trillion and $16.3 billion respectively.
- In 2000, banks and other deposit-taking institutions in Canada[1] accounted for nearly 50% of total financial sector assets. The remainder was divided among life and health insurers (22%), mutual funds (19%), securities and commodities intermediaries (1%) and others (8%), including credit unions.

Many Canadian financial institutions have a long history of being active abroad. As intermediaries, they were "brought" abroad, often by Canadian clients that had significant export and/or production activities outside Canada. Moreover, expanding internationally has enabled them to grow in spite of the maturity of the Canadian financial market. In particular, the

[1] Data for banks and other deposit-taking institutions do not include credit unions and caisses populaires and are reported on a consolidated basis.

foreign operations of Canadian banks and life insurance companies account for almost 50% and 55% of revenue respectively. Their key foreign market is the United States. However, a number of Canadian financial institutions also have substantial interests beyond the U.S., for example, in Southeast Asia and, to a lesser extent, Latin America and Europe.

The majority of barriers to trade for this sector are found in Southeast Asia and Latin America. Trade barriers include restrictions on the type of legal establishment allowed, foreign ownership rules, lack of transparency in financial sector regulation, denial of national treatment in regulation (such as discriminatory capital requirements), and restrictions on permitted business lines.

Trade in Financial Services: The WTO General Agreement on Trade in Services (GATS)

Liberalization of trade in financial services provides benefits to the domestic financial sector, as well as the broader domestic economy. It can help strengthen domestic financial systems by enhancing the capital base and promoting state-of-the-art management practices in financial institutions, and it can improve credit quality control and risk diversification. It also encourages domestic capital market innovation that may help channel foreign and domestic savings to productive investments. In addition, by encouraging transparency and the efficient flow of related financial data and market information, liberalization enhances the functioning of this sector. All of this contributes to increased financial sector stability.

Increased competition in the financial sector also benefits users of financial services, such as businesses and individual consumers, by lowering costs, increasing quality and providing a greater variety of products and services.

The Government of Canada has always been a strong supporter of a GATS covering financial services. The WTO GATS provides Canadian financial institutions with the benefits of a rules-based system supported by: (1) a set of general obligations (such as most-favoured-nation [MFN] treatment, and the transparency and objectivity of regulations); (2) specific commitments with respect to market access and national treatment; and (3) an effective dispute settlement mechanism. The WTO and the GATS also provide a unique multilateral forum for the ongoing exchange of views on matters related to financial services trade liberalization.

It is important to note that a liberal financial services regime does not mean an unregulated regime. The GATS provides basic and extensive accommodations for the prudential regulation needed to protect the safety and soundness of financial systems, safeguard the integrity of financial markets and protect investors.

Canada's initial objectives for the current GATS negotiations on financial services include: seeking expanded and strengthened market access and national treatment commitments from our trading partners to further reduce barriers to trade in financial services; clarifying any definitional or classification issues that may exist in the Annex; strengthening transparency disciplines; and allowing developing countries to phase in commitments over a specified time period.

In addition to the GATS negotiations, trade in financial services will also be addressed in other trade agreement initiatives, including the Free Trade Area of the Americas, and in bilateral negotiations with, for example, the Central America Four and Singapore.

Focus on Ontario and Quebec

The focus on Ontario and Quebec is the third in a series of regional focuses. The 2001 edition of *Canada's International Market Access Priorities* looked at Alberta, Saskatchewan and Manitoba, while the 2000 edition highlighted Atlantic Canada.

This year, *Canada's International Market Access Priorities* turns its attention to Ontario and Quebec, reviewing the significance for these provinces of opening markets to Canadian products.

Ontario and Quebec both have well-diversified economies. Ontario's primary exports are from the manufacturing sector, particularly in areas of transportation equipment, electrical and electronic products, and food processing. The agri-food industry also plays an important role in the province's economy. Quebec's

main exports are electrical and electronic products, transportation equipment, and paper and paper products. Both provinces have done well in the high-technology computer and software industries.

For Ontario and Quebec, the United States is by far the most important export market. Thus, maintaining and improving access to this market is a priority issue. Particular problems include the border delays that emerged following the September 11 terrorist attacks, as well as trade actions taken by the U.S. in a number of sectors, such as softwood lumber. The need for business people to easily gain temporary entry permits for the United States is also an important issue.

The opening of markets under the NAFTA and the WTO has generated new opportunities for domestic producers and services providers. Meanwhile, efforts to open markets continue at the bilateral, regional and multilateral level. This regional focus section outlines some important achievements in reducing barriers to exports from Ontario and Quebec and to identify some of the remaining obstacles that need to be addressed.[2]

ONTARIO

Overview

With 11.6 million people, Ontario is Canada's most populous province. Its share of Canada's GDP for 2000 was 40.6%, and it is Canada's leading manufacturing province, accounting for 53.4% of total national manufacturing shipments in 2001.

A strong economic foundation is helping Ontario weather the current downturn in the world economy. The prospects for a return to healthy and sustainable economic growth remain solid. Ontario has a history of strong growth. In 2000, real GDP grew at a rate of 5.3%. Although the rate of GDP growth slowed to 0.9% in 2001, it is projected to rise by 1.4% in 2002. The Ontario economy is expected to rebound in 2003 with GDP growth of 4.8%.[3]

Ontario has a diverse and well-balanced economy. A vibrant agri-food industry injects $25 billion annually into the provincial economy. The manufacturing sector accounts for a quarter of the total provincial output and is supported by a strong and growing services sector.

The top three manufacturing industries are transportation equipment, electrical and electronic products, and food processing. Knowledge-intensive industries such as computers, software and medical technologies are among the fastest-growing. The Ontario economy is shifting toward export-oriented, higher value-added industries.

International Trade

Ontario's export performance from 1996 to 2000 was extremely positive. Exports of goods and services in that period increased by over 45%, from just under $158 billion to over $229 billion. The United States remains Ontario's largest foreign trading partner, absorbing 93.4% of the province's exports in 2000. After the U.S., Ontario's five largest trading partners in 2000 were the United Kingdom, Mexico, Germany and China/Japan (tied).

Within the United States, Michigan was the province's most important export destination, accounting for over 32% of exports, with New York in second place at almost 9%. Ontario's goods exports are heavily weighted toward manufactured goods, particularly automobiles and auto parts, which accounted for 41% of total merchandise exports in 2000. Overall, export-related activity represents approximately 50% of the province's GDP.

Ontario agri-food exports to the end of the third quarter of 2001 continued to grow, reaching $5.7 billion, an increase of 13.4% over the corresponding period of 2000. The rise in third-quarter exports was led by increased exports of beverages, confectionery, meats, processed fruit, and fresh and processed vegetables.

Top Ontario agri-food exports include beverages, value-added grain products (e.g. baked goods, cereals, mixes/doughs, milled products and pasta), vegetables and meats (including poultry and pet food). To the end of the third quarter of 2001, 86% of Ontario agri-food exports went to the United States. Other top markets include the European Community, Japan and Asia.

While goods exports account for the bulk of Ontario's international exports, services exports are also important, totalling almost $27 billion in 2000 and representing over 10% of total exports. The province's key sectors for services exports include business and computer services; finance, insurance and real estate services; accommodation services and meals; and wholesaling margins.

[2] Figures provided by Ontario and Quebec.

[3] Projected GDP figures from the Conference Board of Canada.

In December 2000, Ontario announced its new Global Strategy — *Ontario Abroad: Working Globally to Win Jobs Locally*. The Strategy is an integrated, three-part program to enhance Ontario's profile in key centres abroad, attract more investment and increase exports.

One component of the Strategy involves the creation of International Marketing Centres in five major locations: London, Munich, New York City, Shanghai and Tokyo. In every case, it is Ontario's intention to co-locate with the Canadian mission in those cities. Each Centre will initially be staffed by one Ontario-based senior economic officer, supported by one locally hired person.

Establishment of the Centres demonstrates Ontario's renewed commitment to international engagement (all previous Ontario offices were closed in 1993). They are mandated to provide an effective, cost-efficient commercial presence in the province's major investment or trade markets. In addition to facilitating government-to-government contact, the Centres will serve as a platform for projecting Ontario's image, while enhancing Ontario's access to critical commercial information. All five Centres will become operational in 2002. Performance measures will be developed, and the Centres will be evaluated annually.

Ontario is determined to build upon its current export strengths by encouraging export growth in its information technology and high-technology sectors, and by promoting its products and expertise in regions of promising export growth outside the United States. To this end, Ontario's lead trade agency, Ontario Exports Inc., is focusing on developing export expertise among the province's innovative small and medium-sized enterprises.

Ontario Exports is also retaining local in-market consultants in Argentina, Brazil, Chile, Germany and Mexico. These in-market consultants will have the specific mandate of promoting Ontario's firms and products in the countries and regions to which they are assigned.

Market Access Issues

Given the importance of the U.S. market for Ontario exporters, maintaining secure access to that market is crucial. Addressing recent problems for companies trying to cross the U.S. border has been a high priority for Ontario, which has been working cooperatively with New York State to improve trade flows across the border and enhance economic development. This activity complements actions recently taken by the Canadian and U.S. governments to improve security, cooperation and efficiency at border crossings.

Bilateral Canada-U.S. trade issues are also often significant for Ontario, given its share of the Canadian economy. A key issue that needs to be addressed is ensuring free access to the U.S. softwood lumber market for Canadian producers. Arbitrary and unfounded trade actions taken by the United States have also hurt Ontario's commercial and farm business communities.

Ontario's export development activities also aim to increase trade with other markets outside the United States. With the increasing importance of trade in services, the WTO services negotiations could certainly advance Ontario's market interests. The agriculture negotiations will also be important for creating a fairer competitive environment for Ontario agricultural producers. The recent launch of a broader round of WTO negotiations will provide an opportunity to pursue these and other market access objectives.

QUEBEC

Overview

In 2000, Quebec's GDP grew at one of the highest rates for any year since the start of the 1990s. At 6.7%, Quebec's economic growth easily surpassed the average rate of increase (2.0%) observed from 1990 to 2000. In 2001, economic activity remained up (by 0.9%) despite the economic slowdown already taking place in Quebec's main export markets.

Quebec's GDP totalled $223 billion in 2000, and grew slightly to $225 billion in 2001.

Manufacturing activity in 2000 posted a steady growth rate of 13.5%, which compares favourably with average annual growth recorded between 1993 and 2000 (8.4%). The latest results for 2001 seem to indicate a pause in the expansion of recent years. For the first nine months of 2001, manufacturing shipments were down 2.9%. The reduced activity in the computer and electronic products subsector was largely responsible for this overall contraction. Manufacturing shipments totalled $127.65 billion in 2000 and $91.01 billion for the first

The other major manufacturing sectors in Quebec continued to expand in 2001, as shown by the following data:

	2000 ($ billions)	2001 *(9 months)* ($ billions)
Transportation equipment	15.2	11.4
Food products	12.7	9.9
Paper	12.0	9.1
Chemical products	7.1	6.1

nine months of 2001. The computer and electronic products subsector had shipments worth $15.06 billion in 2000, versus only $6.35 billion for the first nine months of 2001.

In terms of industrial investment, total capital spending by Quebec industries increased by 0.4% to $33.6 billion in 2001, despite current economic conditions. However, this growth rate is well below the average annual rate of 3.3% achieved between 1992 and 2000.

To encourage investment, Quebec enjoys the benefit of reliable, low-cost electrical energy. This investment advantage was a factor in the launch of some 13 major capital projects in 2000-2001, including Alcan's Alma plant ($2.4 billion — aluminum), Magnola ($730 million — magnesium), Interquisa ($700 million — petrochemicals), QIT ($430 million — iron and titanium), Avestor ($340 million — lithium cells) and Bombardier's Mirabel plant ($170 million — regional jets).

International Trade

In 2000, Quebec's international exports entered their ninth consecutive year of growth. The 19.4% increase for that year was well above the average of 10.8% achieved for the 1990-2000 period. After the first eight months of 2001 the upward trend was continuing, but at a much slower pace of 2.1%.

The drop in demand already being felt in the U.S. market in late 2000 was the main reason for the slowdown in Quebec's export growth. The United States is a key market for Quebec exporters as it accounts for

The following is a list of Quebec's primary exporting industries and the value of their exports in 2000 and the first eight months of 2001:

	2000 ($ billions)	2001 *(8 months)* ($ billions)
Electrical and electronic products	15.9	6.7
Transportation equipment	13.1	9.7
Paper and related products	7.9	5.2
Primary metal industries	7.5	5.3
Wood	4.4	2.9
Chemical products	2.7	1.9
Machinery	2.3	1.5

For a number of years, high-tech products have been appreciably increasing their share of exports, reflecting the rapid shift of Quebec's industrial structure toward high value-added products.

over 85% of their foreign sales. The development of the Smart Border will make it easier for exporters to get their products to cross the border and will contribute to even greater integration of the North American economies.

From 1990 to 2000, Quebec's exports to the U.S. market grew at an average annual rate of 12.2%, with the value of exported goods rising from $20 billion to over $60 billion. After the first eight months of 2001, Quebec's exports of goods to the United States stood at $40.5 billion. The lower growth rate is largely attributable to the decline in the relative value of the Canadian dollar and unfavourable economic conditions, but also to the fall-out from the softwood lumber dispute.

For the manufacturing sector as a whole, Quebec's exports abroad reached $68.8 billion in 2000, and $43.9 billion for the first eight months of 2001. Of these amounts, durable goods accounted for $46.7 billion in 2000 and $28.5 billion in the first eight months of 2001.

Market Access Issues

Quebec supported the launch of a new round of multilateral trade negotiations. The negotiating agenda adopted covers the objectives pursued by Quebec, including tariff reductions for non-agricultural products as well as clarification and improvement of the trade rules governing subsidies and dumping and dispute settlement provisions.

Anti-dumping action by the U.S. can indirectly affect Quebec companies through trade diversion. For example, because of the U.S. anti-dumping duties imposed on Canadian hothouse tomatoes, Ontario growers are flooding the Quebec market, severely affecting local growers. The U.S. anti-dumping duties applied on certain steel products could have the same effect.

The softwood lumber dispute is also proving very harmful to the Quebec economy, as it is to the Canadian economy as a whole. This trade action also imposes substantial costs on U.S. consumers and the U.S. economy.

Bilateral negotiations should also give priority to issues relating to the temporary admission of business people such as manufacturers' agents, antiques dealers and specialized technicians required for the execution of contracts in the United States. Numerous improvements are required in the area of access to the U.S. market, which is crucial for the Quebec economy.

Quebec supports the clarification of certain provisions of the NAFTA Chapter 11 dispute settlement system. To this end, Quebec intervened in the statutory review of *Metalclad vs. Mexico* before the British Columbia Supreme Court concerning the appropriate scope of the relevant provisions of Chapter 11. In its decision, the Court found that in several important respects the Tribunal had overstepped the bounds of its authority. Given the importance of issues arising under Chapter 11 to all levels of government, there is a need to continue cooperation between the provinces and the federal government on such matters.

Finally, the growth and prosperity experienced by Quebec's economy over the last decade is largely attributable to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and to NAFTA. Based on this experience, Quebec supports efforts under way to negotiate a Free Trade Area of the Americas.

SUCCESS STORIES

Ontario's Success Stories

Pressure Pipe Inspection Company Ltd. (PPIC) of Mississauga performs non-destructive testing of large-diameter concrete water supply pipes using a patented electromagnetic system. PPIC's inspections often result in rehabilitation rather than replacement, saving water authorities and power plants millions of dollars. The company, which was a 2001 Canada Export Award winner, exports 60% of its services to the U.S. and 40% to North Africa. Since 1998, the company has grown from 1 to 28 employees, and export revenues have grown by more than 5600%.

Medtronic of Canada Ltd. of Mississauga is the only manufacturer of implantable loop recorders used to diagnose unexplained fainting. The device, called Reveal, records electrocardiograms that can be read by physicians. Outstanding worldwide acceptance of Reveal has resulted in its use in more than 1500 medical centres. The company exports to Hong Kong, the United States, Europe, Mexico and other Latin America countries, Japan and Australia. Since 1997, it has grown from 80 to 119 employees. Medtronic aims to become a world leader in its field.

Wabi Iron & Steel Corp. of New Liskeard has found that quality products have built-in cost advantages for its customers. A manufacturer of iron and steel components for machinery that must endure constant high impacts and abrasion, Wabi keeps ahead of the competition by improving its product with the systematic development and testing of new and better alloys. For the last five years, Wabi has partnered with Eagle Crusher Company of Galion, Ohio, a leading manufacturer of impact crushing technology, to test and improve its new alloys in components developed exclusively for Eagle products. As a result, the products Wabi produces for its client consistently perform at significantly lower cost and have been able to compete in new market segments. The success of this partnership has given Wabi the profile it needs to open new markets.

Bryston Ltd. of Peterborough is a premier manufacturer and designer of amplifiers, pre-amplifiers and other audio components. Renowned for their high standard of musical accuracy, technical excellence and reliability, Bryston's products are sold to customers in over 40 countries on six continents. Bryston is a well-known name in

the professional and high-end audio markets. The company's roster of clients includes all the major North American television networks, IMAX theatres and many professional sound studios. Bryston's innovative design team consistently comes up with the products and features the audio world wants. Exports account for more than 80% of sales, which were up almost 30% last year.

Comtek Advanced Structures Ltd. of Burlington specializes in repair, manufacturing and engineering services for aircraft components made from advanced composite materials and bonded metallic structures. Comtek is highly sensitive to aircraft operators' and manufacturers' needs for services that emphasize creativity, responsiveness, flexibility and speed of response. The company was founded in 1994. Expansions were soon needed, and Comtek moved to Burlington in 1997, doubling in size by 2000. Once a small start-up with a handful of employees, Comtek now occupies 35 000 square feet and employs over 100 people. In 2000 alone, the company increased sales by 75% over the previous year and was ranked 64th on the *Profit* magazine list of the fastest-growing companies in Canada, with 1507% sales growth during its first five years in business. Comtek has forged strategic alliances with government, industry and academic organizations to conduct applied research and development in new products and processes, and has pioneered an innovative apprenticeship for its technical staff in achieving aggressive growth targets.

MetalCraft Marine Inc. of Kingston and **Connor Industries** of Parry Sound have had a mutually rewarding partnership since the two companies teamed up in 1996. MetalCraft pursues foreign sales for Connor's line of work boats, with great success. The first joint sale was to the U.S. National Parks Service, which purchased a boat from Connor through MetalCraft's pre-approved U.S. government sales agreement. After this success, MetalCraft began an aggressive U.S. marketing campaign on behalf of Connor Industries, and the result has been a series of sales to U.S. government clients. Connor's high-quality product and MetalCraft's marketing skills have produced a winning export team.

Pro-Safe Fire Training Systems Inc. of Nobel produces fire training simulators that have attracted a high-profile clientele that includes the military (Canadian and U.S.), major municipal and state fire agencies, and international airports throughout North America. The company's proprietary fire training systems use propane to simulate fire conditions in any number of environments, from buildings and vehicles to aircraft. To penetrate the large U.S. market, which now accounts for more than half its sales, Pro-Safe has met several different performance standards. This allows the company to supply virtually any U.S. client and to continue to expand its presence in a rapidly growing market.

Interhealth Canada Ltd. (ICL) won an international competition in 1999 that resulted in one of the largest Middle Eastern contracts ever awarded to an Ontario company. ICL will operate the Shaikh Khalifa Medical Centre in Abu Dhabi, United Arab Emirates. This new 335-bed multi-specialty hospital will serve as Abu Dhabi's key tertiary and trauma hospital. The four-year contract, with an option for an additional two years, could result in more than $1 billion for ICL and deliver significant benefits for the company. ICL is owned by 50 private and public health care organizations from across Canada. Through its shareholders, ICL brings together under one umbrella significant experience in all aspects of health care, including planning and design of hospitals and management of health care facilities. The Hamilton Health Sciences Corporation, one of ICL's shareholders and a leading Canadian academic health sciences centre, will play a key role in the project, providing consultation on recruitment, management and education.

Al Safa Halal of Cambridge is a food-processing company that serves a growing Muslim market. It has tapped into the ever-growing market for Halal food products — foods prepared in accordance with Muslim dietary laws — and is certified by the non-profit organization IFANCA, the Islamic Food and Nutrition Council of America. Al Safa was founded in August 1999. Since then, it has seen double-digit monthly growth in product sales, both domestically and in the U.S. No other company in North America is producing Halal products to the level of Al Safa. The company currently has 30 products in its product line, with plans to add more. It sells Canada-wide and to every state in the U.S. except Hawaii. The company serves both the retail market and the food services industry (serving restaurants, schools and correctional institutions).

Pop-In Frozen Foods Ltd. of Downsview was started 25 years ago, when Arcady Krasnov and his two brothers arrived from Russia. The brothers began their business

by making perogies from a traditional recipe and selling them door to door. It was a simple, traditional recipe that launched an international food-processing business. Today, the company has expanded to a 21 000-square-foot facility with 26 staff. It supplies private label and institutional customers in Canada and the United States. Exports account for approximately 40% of the company's sales. Now the company is exploring possibilities in the Japanese market.

Quebec's Success Stories

Jean Coutu Group Inc. (GJC) started operations in 1969 with one drugstore located in the Montreal area. Since that time its business has grown steadily, to the point that it is now the largest distributor and retailer of pharmaceutical products in Quebec, second-largest in Canada and eighth-largest in North America. In November 2001, GJC had over 18 000 employees within a network of 257 franchises; 38 PJC Clinics in Quebec, New Brunswick and Ontario; and 252 corporate pharmacies (Brooks Pharmacy) in seven northeastern U.S. states.

As franchiser and distributor, Jean Coutu Group provides its network and clientele with a range of management and support services, as well as supply, storage and delivery of nearly 18 000 pharmaceutical/ parapharmaceutical products and consumer staples. The Group's head office and distribution centre in Longueuil employs over 900 people. Sales in 2001 stood at $1.4 billion for Canadian and $1.6 billion for U.S. operations, and net profit was $106 million.

ADF Group Inc. is a North American leader in the design, engineering, fabrication and installation of structural steel megaprojects. It has 45 years' experience in the steel industry, over 1200 employees, and 12 related product and service subsidiaries. ADF is an important player in the construction of bridges, office towers and industrial complexes. It is currently involved in the construction of a 55-storey building, the Columbus Center, in midtown Manhattan, New York City; the 50-storey Random House office tower, also in New York; the new Detroit Lions football stadium; the David L. Lawrence Convention Center in Pittsburgh; and the National Air and Space Museum in Virginia.

Over the first nine months of fiscal 2001-2002, ADF's sales rose 75.8% to $388.7 million, 80% of which was in the United States.

HydroNov Inc. is a subsidiary of HydroSerre Mirabel Inc., which is involved chiefly in establishing hydroponic horticultural centres in various countries. HydroNov Inc. markets a revolutionary hydroponic greenhouse growing process; some of its major foreign development projects include Nikki's Farms in Orlando, Florida (1995), Shenzhen Evergreen Vegetable Co. Ltd. in Shenzhen, China (1998) and Beijing Evergreen Vegetable Co. Ltd. in Beijing, China (1999).

With 125 employees and production centres located in Mirabel, the group's parent company is the largest grower of hydroponic lettuce in the world.

LBL Skysystems Inc., founded in 1979, specializes in the engineering, manufacturing and installation of curtain wall and glazing systems for commercial and institutional markets. LBL Skysystems is one of the top five manufacturers of curtain walls in North America, and is solidly established in Canadian, U.S. and U.K. markets. Located in Bois-des-Filions north of Montreal, its plant has a production capacity of over 1.2 million square feet of curtain wall per year. LBL employs more than 225 people.

The company's sales, for the quarter ending September 30, 2001, rose 52% from the same quarter the previous year, to $22.2 million, and net profit was up 125% to $723 000.

CML Air Traffic Control Technologies Inc., founded in 1998 as a spinoff of CML Technologies, is situated in Gatineau in the Outaouais region. A new telecommunications company, it develops, fine-tunes and markets highly sophisticated air traffic control voice switching systems. This dynamic young firm of 42 employees is expanding rapidly into a highly competitive market; close to 85% of its sales are beyond our borders, chiefly to clients in North America, Latin America, Africa and Asia.

Substantial promotional efforts enabled the company to land a first major sale to China's air traffic regulatory agency in August 2001. Valued at US$350 000, this contract will probably be followed by a number of others in the years ahead, allowing the firm to expand further into Asian markets. In addition, CML ATC Technologies Inc. is developing important strategic alliances with systems integrators for the purpose of penetrating new markets. Some large foreign contracts have been finalized, including one in Singapore with SES Engineering Inc., another in China with the

U.S. firm Raytheon Systems, one in Thailand with Aeronautical Radio of Thailand Inc., and still another in Antarctica with the U.S. firm ARINC Incorporated.

In recognition of the firm's sustained and significant development efforts in foreign markets, in December 2001 it was given the "Canada International Market Development" Award at the Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais Business Gala.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Capitalizing on improved market access is a vital element of the Government of Canada's jobs and growth strategy. The Government of Canada, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place integrated trade and investment promotion programs and services to ensure that Canadian companies can take full advantage of international business opportunities created by the various bilateral and multilateral market-opening initiatives.

At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 23 federal departments and agencies. Team Canada Inc's international business development programs and services, both domestic and overseas, are accessible to Canadian companies through a single window via the Internet (*www.exportsource.ca*), by phone (1-888-811-1119) or in person (at the regional offices of Team Canada Inc members across the country).

Team Canada Inc's strategy and initiatives aim to improve the delivery of programs and services to Canadian exporters in Canada and to support their efforts in foreign markets. Regional Trade Networks have also been established in every province. They comprise representatives from the federal and provincial governments, as well as local public and private sector institutions involved in international business development. Their role is to ensure that Team Canada Inc programs and services are tailored to the specific needs of the exporter community across Canada and that regional priorities are met.

One of Team Canada Inc's key objectives is to increase Canada's export base, with particular emphasis on categories of business that have been under-represented in international markets. Small and medium-sized enterprises, particularly those owned by Aboriginals, women and youth, are encouraged to take advantage of government programs and initiatives.

The members of Team Canada Inc are:

- Agriculture and Agri-Food Canada
- Atlantic Canada Opportunities Agency
- Business Development Bank of Canada
- Canadian Commercial Corporation
- Canada Customs and Revenue Agency
- Canadian International Development Agency
- Canada Mortgage and Housing Corporation
- Canada Economic Development for Quebec Regions Agency
- Environment Canada
- Export Development Canada
- Fisheries and Oceans Canada
- Foreign Affairs and International Trade Canada
- Heritage Canada
- Human Resources Development Canada
- Indian Affairs and Northern Development Canada
- Industry Canada
- National Farm Products Council
- National Research Council
- Natural Resources Canada
- Public Works and Government Services Canada
- Statistics Canada
- Transport Canada
- Western Economic Diversification

Strategic global investment plays a key role in accelerating the innovative capacity of the Canadian economy. The competition for attracting strategic global investment, however, has intensified in recent years, in part reflecting the increasing globalization of the world economy.

Canada's investment strategy is designed to attract and retain strategic global investment by systematically focusing on a selected group of industries from priority markets and improving Canada's position as a preferred destination for investment. Canada is an attractive investment location, due to its productive and dynamic

economy, high levels of innovation, access to a highly skilled work force, sectors with high growth potential and a healthy relationship with our trading partners. The Government of Canada continues to work to improve the domestic and international investment climate by adopting competitive, efficient and fair marketplace laws and regulations for both businesses and consumers. Actions to date include: strengthening the competition law; implementing policies to address investment barriers related to intellectual property, patent protection and risk management; harmonizing with other jurisdictions; promoting Canadian standards; and participating in bilateral, regional and multilateral trade and investment treaties.

The Program for Export Market Development (PEMD) continues to be an important support mechanism for Canadian companies seeking new opportunities abroad. Last year, 477 companies received assistance under that program. Sales reported by companies using PEMD assistance amounted to $136 million.

Export Development Canada (EDC) continues to respond to the financing needs of small and medium-sized companies, which constitute almost 90% of its clients. This community will remain a priority for EDC as it strives to increase its customer base. EDC's two other priorities are (1) helping exporters to diversify into higher-risk developing markets and (2) building partnerships with other financial intermediaries in Canada to increase Canada's overall export support capacity.

The Canadian Commercial Corporation is in the process of restructuring its operations in order to make itself more commercially oriented, more self-sufficient and more user-friendly. The Corporation has reorganized its business operations along sectoral lines, and it will also be implementing a new fee-for-service regime that will allow it to continue delivering the services clients have come to depend on. Small and medium-sized enterprises, which comprise 80% of the Canadian Commercial Corporation's clientele, report that the Corporation's support is instrumental in overcoming the financial, administrative and credibility constraints they face when trying to break into the highly complex and competitive government procurement markets worldwide.

The Trade Commissioner Service's "New Approach" to serving Canadian business abroad centres on the creation of a more results-driven, client-focused organization. The New Approach is now standard client service policy, designed to better manage and focus the workload of trade officers abroad. The goal is to achieve more effective service and improved client outcomes and satisfaction.

Continued refinements of the New Approach will emphasize optimization of the Department's human resources and electronic tools abroad, with a special focus on training and skills development for front-line employees. As well, an effective electronic delivery system for services will be introduced.

In response to priority needs identified by clients, the Trade Commissioner Service now delivers six core services from more than 130 posts abroad: market prospects, key contacts search, visit information, face-to-face briefing, local company information and troubleshooting. In addition, posts now partner with Canadian organizers under the terms of the Trade Commissioner Service Business Mission Agreement, with a view to making trade missions more effective. Non-core services such as foreign language translation and business events management are referred to third parties identified by posts in the target market. These non-core services are provided on a fee-for-service basis. More information on these and other services is available from the Trade Commissioner Service Web site (*www.infoexport.gc.ca*).

To reinforce its accountability to taxpayers, the Trade Commissioner Service welcomes feedback, comments or suggestions from clients. These can be communicated by calling the following toll-free, dedicated feedback line: 1-888-306-9991.

WE'D LIKE TO HEAR FROM CANADIANS DOING BUSINESS ABROAD...

The Department of Foreign Affairs and International Trade consults Canadians on market access issues and international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service has regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces, to seek their views on how to improve the delivery of its programs and services. Moreover, several of the Department's trade promotion initiatives are undertaken jointly with industry and trade associations.

In view of the Government of Canada's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into the country's overall trade agenda, the Department has established broad-based consultations with all interested Canadians to identify Canada's trade policy objectives. Canadians are also encouraged to use the Department's Trade Negotiations and Agreements Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*), where up-to-date information on Canada's trade policy agenda is posted and input is sought.

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A OG2
Fax: (613) 992-6002

Business people are also encouraged to remain in touch with the Department regarding market access and other issues through its Web sites (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-e.asp* or *www.exportsource.ca*). These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.



2 Getting the International Rules Right — The World Trade Organization (WTO)

Introduction

Trade is at the heart of Canada's economy. Our current and future growth and prosperity depend on open world markets, a stable and transparent trading environment and a means to settle trade disputes based on rules rather than political or economic might. Canada's membership in the World Trade Organization helps us achieve these objectives. The WTO system of agreements is the cornerstone of the multilateral trading system. It is the foundation of Canadian trade policy and governs our trade relations with the European Union, Japan, other industrialized countries and a host of emerging markets worldwide. It also underpins much of our trade with the United States. The WTO provides a forum for trade negotiations; for monitoring the implementation of obligations and commitments under various agreements; for the review of members' trade policies and practices; and for settling disputes between members arising out of the interpretation of the rules.

The fourth WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, in November 2001 was a notable success for the multilateral trading system. Trade ministers from 142 countries agreed to launch a new round of multilateral trade negotiations and approved the accessions of China and Chinese Taipei to the WTO. At a time of global economic slowdown, the agreement to further liberalize trade with the launch of new negotiations sends an important signal of confidence in the WTO system to consumers and businesses around the world. The new round will benefit all members and provide real gains for developing countries that will contribute to poverty reduction, development and long-term social and economic progress worldwide.

An intensive consultation process and improved transparency, both in the lead-up to the Ministerial Conference and at Doha, contributed to the success of the meeting. Canada played an active role in the preparatory process by helping to narrow the differences within the Quad (the United States, European Union, Japan and Canada) and between developed and developing countries. Canada was also instrumental in influencing the outcomes at Doha — a result aided by the selection of International Trade Minister Pierre Pettigrew to serve as one of the seven "friends of the Chair" to guide discussions on specific aspects of the draft Ministerial Declaration. Minister Pettigrew chaired the consultative group on "Singapore issues": investment, competition policy, transparency in government procurement and trade facilitation.

Looking Ahead: The New Round of Multilateral Trade Negotiations

The new round of broad-based trade negotiations will benefit Canadians through further trade liberalization and improvements in trade rules. New negotiations will create new opportunities for Canadian exporters of goods and services by expanding access to global markets; they will also contribute to building a robust rules-based system by clarifying and improving multilateral trade rules. As well, the negotiations will help advance Canada's broader foreign policy goals, most notably our sustainable development objectives. The Government will also preserve the ability of Canada to maintain and establish regulations in sectors such as health, public education and social services, and safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity.

As a result of the launch at Doha, ongoing WTO negotiations on agriculture and services are joined by negotiations on market access for non-agricultural goods (including fish and fish products and industrial goods), anti-dumping and subsidy/countervailing duty disciplines, WTO dispute settlement, and certain aspects of trade and the environment. On the latter issue, negotiations include clarification of the relationship between WTO rules and trade obligations in multilateral environmental agreements (MEAs). The agriculture negotiations have been given ambitious goals: substantial market access improvements; substantial reductions in trade-distorting domestic support; and reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies. The services negotiations now have clear and realistic timelines for the request and offer phases. Focused work programs will be undertaken for "Singapore issues," with a decision to negotiate to be taken at the fifth Ministerial Conference in 2003. The new round is to be concluded by January 1, 2005. Ministers also agreed on the importance of improving transparency in the WTO's operations; coherence in international economic policy making; and the International Labour Organization's work on the social dimensions of globalization.

At Doha, a separate declaration was issued on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) and public health. The declaration addresses the concerns of developing countries about access to medicines, while also preserving the integrity of the international pharmaceutical patent regime and acknowledging the role of research and development in the discovery of new and better medicines. Ministers also issued a separate decision on implementation issues, which resolved many developing countries' concerns about their ability to implement the Uruguay Round results. Outstanding implementation concerns will be dealt with in the relevant negotiations and mandated work programs.

The new round, known as the Doha Development Agenda, will have a significant development theme aimed at addressing the concerns of developing countries. There is a widespread consensus that developing countries should be supported in their attempts to integrate further into the world trading system. The Ministerial Declaration includes commitments to provide assistance to help the developing world build capacities to negotiate and implement WTO obligations and take advantage of enhanced opportunities to trade. Canada supports a comprehensive approach to trade and development that includes strengthening the capacity of countries, especially the least-developed countries (LDCs), to trade, in parallel with improving their access to markets. Canada advocates mainstreaming trade and trade-related projects in national development plans. Such an approach would make the most effective use of available funding.

In February 2002, Members agreed on the negotiating structure, on the WTO Director-General ex officio as Chair of the Negotiating Committee, on the chairs of the negotiating groups, and on principles to guide the negotiating process. Canada's Ambassador Sergio Marchi was chosen as the new Chair of the General Council to oversee the work of all bodies of the WTO, including the negotiations.

In pursuing Canada's trade policy, the Government will continue to maintain an extensive program of outreach and consultations with the provinces and territories, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), other interest groups and the public. The Government's trade policy Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) will continue to provide information on trade policy issues and invite public comments on negotiating priorities and objectives.

Canada remains committed to a strategy of targeted regional and bilateral free trade agreements that complement its multilateral trade initiatives. Such strategic agreements can contribute to the development of common rules and standards to govern international trade, as well as build momentum and capacity for trade liberalization at a global level. As more and more countries pursue such regional and bilateral arrangements, it is incumbent upon all parties to ensure that these agreements are fully supportive of and consistent with WTO principles.

Improving Access for Trade in Goods

Non-agricultural Goods

At the WTO meeting in November 2001, ministers agreed that the new negotiations would include the goal of reducing or eliminating tariffs and would encompass the reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs and tariff escalation, as well as non-tariff barriers.

Although significant tariff liberalization has taken place as a result of past international trade negotiations, one of Canada's main objectives will be to address important tariff barriers that remain in many markets and sectors of export interest. For example, post-Uruguay Round most-favoured-nation (MFN) bound tariff rate averages for non-agricultural products include the following: India, 59%; Turkey, 41%; Indonesia, 39%; Colombia, 36%; Venezuela, 34%; Romania, 34%; Argentina, 31%; Brazil, 30%; Thailand, 28%; and Philippines, 25%. (Quad figures are Canada, 5.3%; European Union, 4.1%; Japan, 3.6%; and United States, 3.8%.)

"Non-agricultural products" comprise the full range of industrial goods, including forest and fisheries products. Canada's position is that market access negotiations on industrial tariffs should be comprehensive, so as to provide an opportunity for improved market access on the broadest front possible. In this regard, Canada's main objectives will include (1) reducing and binding applied tariff levels; (2) reducing high bound rates and re-binding them at lower rates; (3) expanding the scope of tariff bindings for WTO members; (4) eliminating nuisance tariffs (e.g. those less than 2%); and (5) maximizing the use of *ad valorem* (i.e. percentage) rates.

These negotiations should take into account the interests of all WTO members. As for the modalities of the negotiation, tariff reductions might best be achieved through a number of approaches including sectoral agreements, requests and offers, and "formula" cuts (e.g. overall percentage cuts, within which other levels of reductions could be agreed on for specific products).

A few examples of sectors of prime export interest to Canada are non-ferrous metals, chemicals, fertilizers, forest products, fisheries products and environmental products. In addition, in the electronics sector, Canada favours the conclusion of the second expansion of product coverage under the Information Technology Agreement (ITA II); we also support broader participation in the other existing sectoral agreements, especially by the newly industrialized countries.

On non-tariff measures (NTMs), Canadian objectives include further efforts to reduce and/or remove existing trade-distorting NTMs and to discourage and prevent the implementation of new ones. This could be done by augmenting and improving existing rules, developing additional disciplines, or negotiating specific measures on a case-by-case basis. Our overriding objective would be to establish or improve rules and disciplines that curtail inappropriate barriers and complement the trade facilitation agenda, while allowing governments to apply legitimate measures in support of valid objectives (i.e. protecting human, animal and plant life or health) in the least trade-restrictive manner possible.

Agriculture

Whether Canadian farmers and processors produce mainly for export or for the domestic market, their production and investment decisions are heavily influenced by the international environment. Clear, predictable rules in the international trade environment help to reduce business risks for Canadian producers. Further growth in Canada's agriculture sector is dependent on finding new, and more diverse, export markets, not only for traditional exports of bulk commodities, but also for value-added processed products, the demand for which is growing more rapidly. Increasing the volume and value of exports will be crucial to sustained growth since Canada's domestic market is limited by a stable population and mature market.

The World Trade Organization (WTO) Agreement on Agriculture was an important outcome of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations. The Agreement provides a framework for the long-term objective of establishing a fair and market-oriented agricultural trading system through substantial progressive reductions in support and protection. The Uruguay Round strengthened the rules governing agricultural trade, and

specific binding commitments on market access, domestic support and export competition are reflected in the schedules of each WTO Member. Canada strives to ensure that commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented through our participation in the monitoring process of the WTO's Committee on Agriculture. This process will continue throughout 2002.

However, much still remains to be done. In the Uruguay Round Agreement on Agriculture, WTO Members undertook to embark upon new multilateral agriculture negotiations in early 2000. Canada's initial negotiating position for these negotiations was announced in August 1999 by the Honourable Pierre Pettigrew, Minister for International Trade and the Honorable Lyle Vanclief, Minister of Agriculture and Agri-Food. The fundamental features of the initial negotiating position are:

- eliminating all export subsidies as quickly as possible;
- maximum possible reduction or elimination in domestic support that distorts trade or production;
- real and substantial improvements in market access for all agriculture and food products; and
- securing new disciplines on export taxes and export restrictions.

The key themes underlying Canada's negotiating position are to: level the international playing field; secure greater market access for value-added products; develop clear, enforceable trade rules applying equally to all countries; and that decisions about production and marketing of Canadian products should continue to be made in Canada. This position is the result of extensive consultations with provinces and with Canada's agriculture and agri-food stakeholders.

These negotiations are under way in Geneva through special sessions of the WTO Committee on Agriculture. The work program for the first phase of the negotiations involved the submission of proposals on Members' negotiating objectives and Canada ensured that all elements of its initial negotiating position were presented in proposals. In the first phase, 125 of 142 WTO Members presented ideas. Phase two, which ended in February 2002, entailed in-depth work on all issues and options for policy reform that Members set out in their proposals during phase one. Canada elaborated how it seeks to achieve its objectives. The agriculture negotiations are now continuing within the context of broadened multilateral negotiations, further to their November 2001 launch at the 4th WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar.

The Doha Declaration sets out an ambitious negotiating agenda on agriculture. Ministers have called for the agriculture negotiations to achieve fundamental reform through comprehensive negotiations aimed at: substantial improvements in market access; reductions of, with a view to phasing out, all forms of export subsidies; and substantial reductions in trade-distorting domestic support. These are Canada's priorities in the negotiations and the Doha Declaration provides the scope for Canada to vigorously pursue its negotiating objectives for agriculture and enhances prospects for substantial and meaningful results.

Negotiations on agriculture are now proceeding in Committee on Agriculture Special Sessions reporting to the Trade Negotiation Committee. The work plan calls for the development of "modalities" (i.e. the draft framework for future rules and commitments) by March 2003. Other key benchmarks in the negotiations are: by the 5th WTO Ministerial, in 2003 — submission of offers (draft commitments); and January 1, 2005 — conclusion of the agriculture negotiations as part of the conclusion of the overall negotiating agenda agreed at Doha.

WTO Information Technology Agreement (ITA)

The World Trade Organization's Information Technology Agreement (ITA), signed in December 1996, required participants to eliminate customs duties and other duties and charges on a wide range of information technology (IT) products by 2000. Canada and 57 other countries — which together account for more than 93% of world trade in this sector — have joined the ITA. As a matter of course, we are asking that countries acceding to the WTO join the ITA, and a number have done so, including Estonia, Jordan, Latvia and now China. We will continue to push for further expanding the list of participants, particularly from Latin America, as Argentina, Brazil, Chile and other South American countries have not joined.

The ITA mandates further efforts to expand product coverage (ITA II). In that context, a list of possible additional products has been developed, based on members' proposals, but no agreement has been

reached. The draft list covers a wide range of products, including, for example, machinery and equipment for manufacturing printed circuit boards; selected radar and navigational aid equipment; and certain inputs for IT manufacturing, such as distribution boards. Canada has actively supported the effort to expand the product coverage and will continue to do so. The launch of a new, broad WTO round may provide scope to breathe new life into ITA II.

In addition to establishing duty-free tariff treatment, the Information Technology Agreement also provides for the examination of non-tariff measures affecting the import of IT goods. The ITA Committee agreed in November 2000 to adopt a work program to identify and examine non-tariff measures (NTMs) having "undue trade-distorting effects." In this connection, ITA members have submitted a number of policy papers analysing problem areas. These could generate further consultations and point the way toward possible liberalization work. Canada has contributed to this activity by submitting two papers: one on "Import Licensing of IT Products" and another on "Conformity Assessment of IT Products & Components for Electro-Magnetic Compatibility." We will continue to promote the examination of these issues and to work with ITA members to explore topics covered in other issue papers that have been submitted. Topics include standards and technical regulations (particularly those relating to conformity assessment and testing procedures), rules of origin, customs procedures and government procurement.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that regulatory measures and standards relating to goods that exist in other WTO member economies meet legitimate objectives and do not unjustifiably discriminate against Canadian products. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The Agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical regulations (i.e. to regulate), as long as these do not restrict international trade more than is necessary to achieve a legitimate objective. TBT-related measures are subject to WTO rights and obligations, including dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the TBT Agreement and its Code of Good Practice, which applies to voluntary standards. Canada also participates in the activities of many international standards bodies, including the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the necessary infrastructure for Canadian companies to adopt ISO 14000 environmental management system standards, thus facilitating our exports by helping them meet the requirements of our foreign customers.

The role of precaution in regulation and its implications for trade are important issues that affect many areas of interest to Canada. The use of a science-based application of precaution is pervasive throughout Canada's regulatory regime, particularly for protecting the health, social, economic and environmental interests of our citizens, as well as our international reputation for safe high-quality products and services. However, in recent years, the term "precautionary approach" (or "precautionary principle") has also emerged, and this can have different interpretations both domestically and internationally, depending on the specific context. For this reason, the term has been open to misunderstanding and misuse. It has already been invoked in an attempt to justify trade-distorting measures, such as in the beef hormones dispute with the European Union, and in ways that undermine a science-based approach to regulation.

It is Canada's position that the precautionary approach should be based on science-based risk assessment/risk management parameters, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision making. Moreover, in Canada, legal advice indicates that we do not yet consider the precautionary approach to be a rule of customary international law. Canada is working to ensure (1) that there is a clear and coherent Canadian understanding regarding the application of the precautionary approach both at home and internationally and (2) that our rights related to international trade, including those defined under the WTO agreements, are respected by our trading partners. In this regard, the Government of Canada has been consulting with

Canadians on "A Canadian Perspective on the Precautionary Approach/Principle." The consultation document can be found on the departmental Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca*), and we expect discussions on this issue to continue for some time, both domestically and in various international forums.

Under the WTO TBT Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary or inappropriate regulatory, standards-based and conformity assessment-based trade barriers, thus maintaining or enhancing market access and lowering costs to producers and exporters. Specifically, Canada has been raising concerns over other countries' proposals for unnecessary or unjustifiable barriers to products derived from biotechnology, as well as over mandatory requirements for non-product-related process and production method labelling.

We will also work to improve transparency; promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO members; align or harmonize standards internationally and with trading partners; and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs that assesses proposals on a case-by-case basis. It includes full consultation with federal and provincial (in their areas of jurisdiction) regulatory and trade officials, as well as with stakeholders, including industry.

Canada is an active participant in the ongoing work of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. We will continue to assist further implementation of the various obligations in the Agreement, which will reduce technical barriers to trade among Canada's trading partners and potentially facilitate the flow of Canadian goods to other countries. In this context, we are seeking to strengthen multilateral discussions on specific issues of importance to Canadian producers, exporters and governments in areas such as good regulatory practice, labelling, conformity assessment procedures and technical assistance to developing countries. We believe the issues related to developing-country capacity and trade-related technical assistance required to fully implement the TBT Agreement, as well as labelling issues, will receive particular attention in the coming year given the focus on these issues in the Doha Declaration.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures has been in force since 1995 and continues to work reasonably well. The Agreement stipulates that SPS measures must be based on scientific principles and scientific evidence; they must be applied only to the extent necessary, and they must not result in unfair discrimination or disguised restrictions on trade.

The Agreement established the Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee), which is responsible for the operation and implementation of the Agreement. The Committee generally meets three times a year. Canada continues to be an active participant in the Committee meetings.

Over the last year, the SPS Committee has continued to focus its efforts on the implementation concerns of developing countries. In particular, the Committee addressed, as a priority, the concerns of developing countries on equivalence, transparency and technical assistance.

The Committee is increasingly being used by WTO members as a forum for raising bilateral issues. In 2001, WTO members raised more bilateral issues than ever before. Canada, for instance, raised concerns regarding the EU's proposed regulations on genetically modified organisms, the EU's measures affecting Canadian exports of animal products, Hungary's restrictions on Canadian meat, and India's ban on Canadian bovine semen imports.

Canada's position for the WTO Ministerial in Doha in November 2001 was to avoid re-opening the SPS Agreement, since re-opening might have risked weakening the Agreement's scientific basis. We consider that existing disciplines are clear, sufficient and balanced, and our priority is to concentrate on improved implementation of the existing Agreement through the ongoing work program of the SPS Committee. It was agreed at Doha that the Agreement will not be re-opened during the next round of WTO negotiations.

Biotechnology and GM Labelling

Recently, a number of countries have implemented mandatory labelling requirements for food products processed or produced with genetically modified

organisms (GMOs). The use of labelling to indicate health and safety concerns is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this sort of important information to consumers. However, Canada is concerned over the increased tendency towards mandatory method of production labelling when there are other options available that are equally effective. The use of mandatory labelling to indicate the process and production method (when it does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a principle enshrined in the WTO Agreement.

It is important to note that the issue of mandatory method of production labelling is not limited to foods derived from biotechnology. Mandatory method of production labelling could have very serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries. Canadian industry, consumers and producers have recognized the need to provide more information to consumers, as well. Through the Canadian General Standards Board, these groups are developing a voluntary standard which would provide a framework for the voluntary labelling of foods obtained through or not obtained through biotechnology. Canada has been promoting this approach with our trading partners, such as the European Union, China, Hong Kong, Korea, and Australia and will continue to do so. Along with this approach, Canada will continue to ensure that labelling requirements are practical and do not pose unnecessary obstacles to trade.

Trade Remedies

Canada welcomed the decision at the Doha Ministerial Conference to launch negotiations on anti-dumping and subsidies and countervailing measures, as part of the new round of multilateral trade negotiations. The pursuit of more specific disciplines, as well as improved transparency and clarity in the use of trade remedy measures by our trading partners, was a priority for Canada in the lead-up to Doha, and formed the basis of our support for WTO negotiations in these areas.

The importance of these objectives remains evident, as non-traditional users of trade remedies continue to initiate and conduct investigations, in particular in the area of anti-dumping.

Regarding subsidies, these negotiations will help curb the use of government subsidies that distort trade and improve rules for taking action against such practices. It is in the context of such an approach that the Ministerial Declaration cited the case of subsidies in the fisheries sector, an important sector for many developing countries. Canada supports discussions that will cover subsidies in this sector that contribute to overcapacity and overfishing. The aircraft, shipbuilding and steel sectors are further examples of areas in which Canadian concerns will be pursued in the negotiations.

Canada continues to monitor and assist Canadian exporters involved in investigations of Canadian exports; analyse changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners; and make representations, as appropriate, in specific investigations. Regarding the latter item, the Government of Canada was active with respect to U.S. anti-dumping duty investigations involving mussels, tomatoes and steel wire rod; two U.S. safeguard investigations involving steel products, including one that covered almost all steel; and a U.S. Section 301 investigation involving the Canadian Wheat Board and Canadian wheat sector policies.

Canada continues to contribute to the work of the WTO committees on Subsidies, Anti-Dumping Measures and Safeguards to ensure that all members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner. As well, Canada participates as a third party in WTO dispute settlement proceedings involving issues of importance to Canada. In this context, Canada participated as a third party in WTO proceedings regarding the U.S. Foreign Sales Corporation and the U.S. safeguard action on line pipe; Canada also participated as a co-complainant in the WTO challenge of the U.S. "Byrd Amendment."

Rules of Origin

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for non-preferential trade. In the development of such rules, Canada's objectives are threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using rules of origin to impair market access; and to achieve rules that are technically proficient, reflecting the global nature of the production and sourcing of goods and materials.

The work program was originally slated for completion in July 1998; however, it has been extended due to the technical complexity of developing agreement on rules for all products. In January 2000, the WTO Committee on Rules of Origin agreed to undertake an ambitious notional work program, which included (1) work on the overall architecture of the harmonized rules of origin, (2) dealing with cross-sectoral issues, (3) review of the many outstanding issues relating to the product-specific rules of all chapters of the Harmonized Commodity Description and Coding System (Harmonized System) (upon which the rules are based) and (4) attempting to reach a consensus on these various issues. During 2000, the Committee on Rules of Origin held several meetings and made considerable progress on the work outlined above.

In late December 2000, the Committee established its 2001 work program, following the decision by the WTO General Council to expedite the remaining work on harmonizing non-preferential rules of origin. During 2001, the Committee met five times and resolved some 301 issues, leaving 155 issues still outstanding. Although much progress was made in all sectors, a significant number of the unresolved issues (95) lie in the agricultural and textile chapters.

At the December 19-20, 2001, meeting of the General Council, the Chair of the Committee on Rules of Origin reported on the Committee's accomplishments and suggested that, in order to advance the work on harmonization, the General Council should give the Committee a mandate that would entail sharing the work between the General Council and the Committee. Accordingly, the General Council agreed that the Committee on Rules of Origin would hold two more sessions during the first six months of 2002 and that it would identify a limited number of key policy issues to bring to the General Council for resolution. It also agreed that the outcome of the Committee's work would be reported to the General Council at the end of June 2002 and that the deadline for completion of the Harmonized Work Program would be extended to the end of 2002. The next meeting of the Committee on Rules of Origin will take place in April 2002.

Trade Facilitation

Over the years, the WTO has been dealing with issues related to trade facilitation, and WTO rules contain a variety of provisions aimed at enhancing transparency and setting minimum procedural standards (such as GATT Articles V, VIII and X). The WTO legal framework, however, sometimes lacks specific provisions, particularly with respect to customs procedures and documentation and transparency issues. We recognize that trade facilitation, as a separate topic, is a relatively new issue for the WTO, having been added to its agenda in 1996, when the Singapore Ministerial directed the Council for Trade in Goods "to undertake exploratory and analytical work ... on the simplification of trade procedures in order to assess the scope for WTO rules in this area."

Much exploratory and analytical work has been done during the past five years, with WTO members, including Canada, engaging constructively in the debate. Delegations agree that simplifying trade procedures would result in considerable savings in time, money and human resources that would benefit every economy. WTO members also agree on the developing countries' need for substantial and comprehensive technical assistance to strengthen their administrative capacities and support their national reform efforts. The importance of such assistance was underlined by donors and recipients at a WTO trade facilitation workshop held in May 2001, who called for the development of a more cooperative and coordinated approach in the future.

Canada supported the proposal that trade facilitation should be included in the new round of multilateral trade negotiations launched at the November 2001 Ministerial Conference in Doha. Canada believes that the benefits of trade facilitation would be best realized through a common set of international disciplines.

During the lead-up to the Doha Ministerial, many WTO members had considered trade facilitation as being ripe for negotiation in the WTO. Many, including Canada, believed that after almost five years of exploring and analysing the scope for WTO rules on this issue, it was time to move to the next stage and enter the negotiating phase. Others, while generally supportive of the objectives of trade facilitation, did not want to negotiate WTO commitments on trade facilitation at this time. The discussions at Doha resulted in deferral to the next Ministerial of a decision on whether to negotiate binding commitments on trade facilitation. Canada is pleased that members have recognized the case for further expediting the movement, release and clearance of goods by agreeing

to a focused trade facilitation work program in the Council for Trade in Goods. This will prepare the way for a decision, to be taken at the 2003 Ministerial, on how to proceed with negotiations.

Our objectives for negotiations on trade facilitation are to build on existing WTO obligations — i.e. GATT Articles V (freedom of transit), VIII (fees and border formalities) and X (publication and administration of trade regulations) — and to negotiate disciplines that would maximize transparency; expedite the release of goods; and reduce, simplify, modernize and harmonize border-related requirements and formalities. We see trade facilitation as a win-win for everyone and a natural complement to market access negotiations on goods. Our goal continues to be negotiations that would help establish transparent and efficient systems for the administration of trade and customs regulations, especially in emerging markets. Our view is that new trade facilitation rules will help countries modernize border systems to expedite the flow of goods across borders, while fully meeting non-trade objectives such as security.

Canada recognizes the legitimate concerns expressed by various developing countries about their capacity to implement any new commitments. We therefore agree that capacity building should be an integral element of any negotiations on WTO trade facilitation commitments, and we support technical assistance and capacity building that would help developing countries meet higher standards of border management. Accordingly, we will contribute actively to the work undertaken during the lead-up to the next Ministerial Conference in 2003 to review, clarify and improve relevant GATT rules and to identify the trade facilitation needs and priorities of developing countries.

Improving Access for Trade in Services

Ongoing GATS Negotiations

As a significant exporter of services, Canada relies on multilateral, legally enforceable rules on trade in services. These rules improve market access abroad for Canadian services and provide Canadian consumers with a wider choice of quality services at competitive prices.

Established as part of the WTO agreements in 1995, the General Agreement on Trade in Services (GATS) required that further negotiations on services begin no later than January 2000. Since then, talks have been taking place in special negotiating sessions of the WTO Council for Trade in Services. At the Ministerial Conference in Doha, WTO members agreed that countries would submit their initial requests for market access commitments (i.e. the liberalization that they seek from their partners) by no later than June 30, 2002, and their initial offers (i.e. the liberalization commitments that they are willing to offer their partners) by no later than March 30, 2003.

Canada is pursuing multilateral, legally enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. It is working collectively with other WTO members to further enhance the Agreement's transparency and clarity, in order to make it more user-friendly. Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry; current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers; improving access to countries that are key export destinations for Canadian services providers; and providing Canadians with access to quality services at a competitive price.

Canada will push for greater market access for services suppliers in various sectors, including professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services. In doing so, Canada will pay particular attention to the situation of our small and medium-sized enterprises. At the same time, however, there are certain domestic services sectors in which our interest in undertaking further liberalization may be limited. The Government will also preserve the ability of Canada to maintain and establish regulations in sectors such as health, public education and social services, and safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity.

Basic Telecommunications Services

In order to ensure that Canadian industry can take full advantage of access to markets resulting from the 1997 GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Canada is closely monitoring implementation of this agreement by its trading partners. The Agreement on Basic Telecommunications consists of specific commitments by participating countries on

The GATS Consultation Process

Intensive and ongoing consultations on the General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an important part of the Government's overall commitment to seek the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms involving the SCFAIT process, as well as the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs). We are also working closely with the provinces and territories in developing Canada's negotiating position and are consulting with municipal governments. Equally important, all interested Canadians were invited to provide their comments and views on the issues, via the GATS 2000 Web site (on-line consultations) and through a notice placed in the *Canada Gazette*, which solicited responses by e-mail, letter or fax.

To address issues of interest to diverse audiences, the Government also conducted a series of multi-stakeholder roundtable sessions on the GATS in partnership with the governments of 10 provinces and two of the three territories. These sessions took place in 12 cities across Canada from June to October 2000. More than 1000 organizations and groups were invited; of these, 274 sent delegates. In total, 335 individuals participated in the sessions, representing business and labour associations, non-governmental and public interest groups, consumers, producers, regulators, academics and the service industry. In addition to opening up a mutually educational dialogue between government officials and stakeholders, the sessions provided a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the GATS.

In the context of the guidelines and procedures reaffirmed at the WTO Doha Ministerial Conference in November 2001, the Government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress, thus ensuring that Canada's position on the GATS continues to reflect the interests of all Canadians. In 2002, it will engage in a new cycle of cross-sectoral consultations across the country. These consultations will include all services-related bilateral and multilateral negotiations currently under way (the FTAA, the GATS, Central America Four, CARICOM and Canada-Singapore).

The Government of Canada welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) or the Government of Canada Web site for the GATS negotiations (*services2000.ic.gc.ca*).

market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Eighty-eight countries, accounting for more than 90% of world-wide telecommunications revenues, have made such commitments.

There is a good basis for further liberalization of the telecommunications services market in negotiations under the GATS, as well as in other bilateral and multilateral fora. Canada's position in all such negotiations is that market liberalization should be encouraged, based on the principle that all countries benefit from an expansion of the international market for telecommunications services. Such liberalization would benefit not only services exporters, but also exporters of telecommunications goods and computer-related goods and services. Moreover, because telecommunications is the backbone of the Internet, liberalization would facilitate the development of e-commerce. In particular, the ability of small and medium-sized enterprises to reach new markets through e-commerce depends on the economical and widespread availability of services such as the Internet.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (e.g. engineers, accountants, architects, legal consultants and geologists) have increasingly exported their expertise abroad. Canadian engineering consulting firms rank among the leaders in total international billings. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil

law). Canadian accounting firms are moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology, and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services providers benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in the GATS. Moreover, the ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services. Improved market access could be achieved through securing improved commitments from our WTO partners and through strengthening the existing GATS disciplines to ensure that measures such as qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements are based on objective and transparent criteria. To this end, the World Trade Organization established a Working Party on Domestic Regulations in April 1999. The Working Party has a mandate to develop any necessary disciplines for professional services (and potentially other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of mutual recognition agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The Government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services

Temporary Entry for Services Providers

Many Canadian firms export their services to foreign markets around the world. In order to continue to expand their export activities, these businesses require the additional certainty that is derived from the development of international rules on trade in services. This is particularly the case with respect to the mobility of people — companies often need to move key personnel to a foreign market on a temporary basis to assist with the delivery of products or services, or simply to consult with clients, negotiate contracts and so forth.

Canada is party to several regional, bilateral and multilateral trade agreements — the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA), the GATS, and the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA). These agreements contain labour mobility provisions that promote trade in goods and services, as well as investment, by facilitating the temporary cross-border movement of persons. The provisions apply to the movement of short-term business visitors, intra-company transferees and certain professionals. In addition, the NAFTA and the CCFTA facilitate the movement of traders and investors.

Under the GATS, the NAFTA and the CCFTA, Canada has set aside the labour market test for certain categories of workers. The positive impact of facilitating the entry of temporary workers outweighs any negative impacts on the labour market.

Canadian services providers have benefited greatly from the commitments obtained from other countries in the last round of the GATS, and there are opportunities for them to benefit further from increased trade liberalization in the current GATS negotiations. Canada, as a trading nation, is interested in developing open and more secure conditions for international trade in services. In the GATS negotiations, we will continue to pursue commitments and rules to improve and secure access for Canadian services providers.

Government Procurement

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government procurement disciplines and ensure effective implementation of existing commitments.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement

(AGP). The AGP provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. A review of the AGP, with a mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the Agreement remains a priority. Work is continuing, with input from the provinces and other stakeholders, to establish Canada's priorities for further market access.

Electronic Commerce

E-commerce is not an economic sector in itself but, rather, a means for conducting business across a wide range of sectors and for capturing new efficiencies in business processes. As a consequence, the rapid growth in e-commerce represents a significant development in international trade.

E-commerce has already begun to affect the way in which business is transacted and is likely to have further far-reaching effects on trade flows. For example, information products such as software and music, which have traditionally been sold attached to carrier media such as tapes and compact discs, are now increasingly being delivered electronically. Also of importance is the possibility of supplying a wide variety of complex services on-line and across borders, where such trade may have once seemed unfeasible. These and other changes have the potential to bring tremendous advantages for Canadian consumers in the form of increased access to information, a wider choice of products and the benefits of lively competition. They may also offer opportunities and benefits for Canadian businesses in the form of expanded access to international markets. At the same time, however, the changes pose new challenges to the traditional territorial basis of governmental regulatory jurisdiction.

In order to ensure that e-commerce realizes its full social and economic potential, attention has been directed to how existing rules and regulations governing international trade apply to e-commerce transactions. As work progresses, particularly within the World Trade Organization and the Free Trade Area of the Americas, the Government will continue to consult with Canadians on the development of a trade policy that will facilitate e-commerce.

Dispute Settlement

With 144 members, it is not surprising that disputes occasionally arise in the WTO over the application of the rules contained in the WTO Agreement. What is surprising, in fact, is how relatively few disputes there are at any given time. To resolve these trade disputes "peacefully," WTO members have agreed to follow an elaborate process contained in the WTO Dispute Settlement Understanding. This process includes consultations, review by independent panels when parties are unable to settle their differences at the consultation stage, and possible recourse to a standing Appellate Body. In this way, the WTO Dispute Settlement Understanding helps ensure that members adhere to the trade rules they have negotiated; it also reduces the scope for unilateral trade actions and is without question a key element of the rules-based, multilateral trading system.

The WTO Dispute Settlement Understanding is arguably the most effective system that exists today for the resolution of disputes between sovereign states. We believe, however, that it can be further improved. Canada is pleased to see that WTO members agreed, at the fourth Ministerial Conference in Doha, to negotiate improvements and clarifications to the Dispute Settlement Understanding and to do so before May 2003. Included in the issues we would like to see reviewed are the rules relating to implementation and retaliation, where we believe there is a need for greater clarity and ways to improve the transparency of the dispute settlement process without compromising its state-to-state nature.

During the past year, Canada made use of the dispute settlement provisions of the WTO to challenge measures maintained by other members that we consider inconsistent with their international trade obligations. Canada also defended Canadian measures in the WTO, including certain measures affecting the export of civilian aircraft and measures affecting the importation of milk and the exportation of dairy products.

In the ongoing dispute with Brazil over its export financing program for regional aircraft, a compliance panel was established on February 16, 2001, at Canada's request, to examine whether the revisions made by Brazil in the latter part of 2000 brought the Brazilian program PROEX into compliance with Brazil's WTO obligations. In its report circulated in July 2001, the

panel concluded that the new PROEX program, independent of its application, does not appear to be WTO-inconsistent. However, the panel also indicated that PROEX could be applied in a non-compliant manner and established clear criteria that have to be met to ensure that future PROEX-supported transactions are compatible with Brazil's WTO obligations. Discussions between Canada and Brazil resumed in November 2001 in an effort to achieve a mutually satisfactory resolution.

The other complaints brought by Canada concern U.S. trade remedy actions. A number of these cases are part of the Government of Canada's ongoing efforts to defend the interests of the softwood lumber industry. On September 11, 2000, a panel was established to hear Canada's complaint that the U.S. treatment of export restraints in countervailing duty investigations was contrary to U.S. obligations under the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM Agreement). While Canada lost the case, the Appelate Body upheld Canada's position that export restraints do not constitute a "financial contribution" under the SCM Agreement and are not countervailable subsidies. The final report was adopted on August 23, 2001.

At Canada's request, a panel was also established on August 23, 2001, to hear Canada's challenge under the SCM Agreement and the Agreement on the Implementation of Article VI (Anti-dumping Agreement) of a provision of U.S. legislation (Section 129 (c)(1) of the Uruguay Round Agreements Act) that prohibits the United States from fully implementing WTO rulings in trade remedy cases. The panel is expected to circulate its final report in June 2002.

On September 10, 2001, a WTO panel was established to hear Canada's challenge of a U.S. law, the Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 ("Byrd Amendment"), that requires U.S. customs authorities to distribute duties assessed pursuant to anti-dumping orders or findings, or countervailing duty orders, to affected domestic producers. Similar challenges have been launched by Mexico and a group of nine other WTO members, including the European Community, Australia, Brazil, Chile, India, Indonesia, Japan, Korea and Thailand. The panel is expected to circulate its final report in July 2002.

On December 5, 2001, a WTO panel was established to hear Canada's complaint that the preliminary countervailing duty and critical circumstances determinations made by the U.S. Department of Commerce on August 9, 2001, with respect to certain softwood lumber from Canada, are inconsistent with the United States' WTO obligations under the WTO SCM Agreement. Canada is also challenging the expedited and administrative review provisions of U.S. trade remedy law as being inconsistent with the United States' WTO obligations.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process. Our goals are twofold:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

Over the past year, Canada has been active in accession negotiations with many of the almost 30 applicants. In 2001, Lithuania and Moldova successfully acceded to the WTO, increasing the number of WTO members to 142. Also, at the fourth WTO Ministerial Conference in Doha in November 2001, members approved protocols of accession for China and Chinese Taipei. Both are now WTO members, bringing the membership to 144. A number of other major applicants, including Russia, Saudi Arabia, Ukraine and Vietnam, are under consideration. WTO members are committed to accelerating the accession of least-developed countries to help integrate these countries into the world trading system.

Accession negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the multilateral negotiations, a WTO working party, comprising interested WTO members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on those changes, as reflected in the transparency, accuracy and detail provided by the

applicant in response to questions tabled by working party members. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable and less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In parallel with working party deliberations, WTO members hold bilateral market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focuses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of interest to Canadian companies. Canada encourages applicants to bind their tariff commitments, provide non-discriminatory access, and join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the WTO.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with provincial and territorial governments and the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems.



3 Investment

Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of outward foreign direct investment (FDI) has increased more than tenfold over the past two decades, from US$568 billion in 1982 to US$5.976 trillion in 2000.

Canada is an active player in this global economy. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) more than tripled from $98 billion in 1990 to $301 billion in 2000. Over the same period, the stock of foreign direct investment in Canada more than doubled, from $131 billion to $292 billion. Since 1996, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For many Canadian firms, investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets, where a physical presence is often a prerequisite for effective access. These firms understand that higher levels of investment in foreign markets are often linked to higher levels of import penetration in those markets — in fact, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) has found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports.

In 2000, 51% ($154 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 19% of CDIA ($56.5 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. In line with global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1990, 13% ($13.1 billion) of Canada's outward investment was in non-OECD developing countries. By 2000, that proportion had increased to approximately 25% ($76 billion).

With 34.4% of the total stock of CDIA in 2000, the finance and insurance sector continued to be the largest sector for CDIA. In 2000, significant amounts of CDIA were in the energy and metallic minerals and the machinery and transportation equipment industries, raising their proportion of the total stock of CDIA to 21.2% and 5.4%, respectively. Outward investment in the metals and minerals sector results in domestic sales of machinery and equipment, as well as sales of engineering, architectural and environmental services.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment in Canada is an important source of jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 2000, the United States accounted for $186 billion or 63.9% of foreign direct investment in Canada. The European Union represented $77.9 billion or 26.7% of total foreign direct investment in this country. Other significant investors included Japan ($8.4 billion) and Hong Kong ($4.5 billion). In 2000, the major recipient sectors for foreign direct investment flows into Canada were energy and metallic minerals and machinery and transportation equipment.

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Canada is a medium-sized economy, thus its current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a fair and impartial means of settling trade disputes. Investment rules offer a greater measure of security for Canadian investors through assurances that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Canadian firms can also mitigate their exposure when making foreign investments in risky regions by purchasing political risk insurance. Political risk insurance is available from commercial insurers, as well as from Export Development Canada (EDC). For more information, please visit the EDC Web site (*www.edc-see.ca*).

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. For example, investors are not exempt from domestic competition laws or local regulations relating to health, labour or the environment.

Canada has a relatively open investment regime, which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, foreign acquisitions of large Canadian companies (for WTO member countries, that means companies with assets of more than $209 million; for all other countries, the value is considerably lower) and foreign investments in certain sensitive sectors such as culture are subject to review. The Investment Canada Web site provides guidance as to which transactions will be subject to review (*investcan.ic.gc.ca/index.htm*). Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

For more information on international investment policy development, international investment discussions and negotiations, investment promotion, and investment research and analysis, please visit Canada's International Investment Web site (*intinvest.ic.gc.ca*).

Bilateral Initiatives

Bilateral investment treaties are used extensively worldwide; there are currently more than 1600 such agreements. Since 1989, Canada has concluded and brought into force Foreign Investment Protection Agreements with 22 countries. FIPAs are bilateral, reciprocal agreements designed, through a framework of legally binding rights and obligations, to protect and promote Canada's foreign investments abroad. Canada's FIPAs provide assurances to investors that

the rules governing investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability. FIPAs help Canadian enterprises reduce the risks and many of the costs associated with making investments in emerging economies. A list of Canada's FIPAs can be found at the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-e.asp*).

Regional Initiatives

As part of the NAFTA, Canada negotiated a comprehensive investment agreement with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement and most of Canada's FIPAs. As part of the Free Trade Area of the Americas and Central America Four initiatives, Canada is negotiating with its trade and investment partners in this hemisphere to develop investment rules that would provide protection, stability, transparency and predictability to Canadian investors in these markets.

World Trade Organization (WTO)

At the November 2001 WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, ministers agreed to launch investment negotiations after the next WTO Ministerial conditional upon an agreement on negotiating modalities. Canada will continue, through its work in the WTO Working Group on Trade and Investment, to advance members' understanding of the benefits of such a multilateral framework for international investment and for economic growth and development. Consistent with all of our free trade agreements, Canada will ensure that any multilateral framework will safeguard Canada's right to regulate in the public interest.

At Doha, there was a sense among some developing and least-developed countries that they required further time and technical assistance to understand the implications of multilateral investment rules for their national development objectives. Canada firmly believes that all WTO members should participate fully in the negotiation of any multilateral framework on investment and be enabled to take on the resulting rights and obligations of any such framework. To that end, work between now and the next WTO Ministerial Conference will include providing developing and least-developed countries with greater support in terms of technical assistance and capacity building in this area.

The World Trade Organization also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) will, when completely phased in, prohibit a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries. Eight extensions to the phase-out period for their existing TRIMs have been granted to certain developing countries. Discussions concerning TRIMs are ongoing in the World Trade Organization.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through the Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Through a program of voluntary individual action plans (IAPs) guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. Canada has also worked with other APEC members in developing a more transparent and comprehensive template for investment IAPs. Canada's detailed submission to APEC, based on the new template, can be viewed at the APEC Web site (*www.apecsec.org.sg*). In addition, Canada participated in the March 2001 APEC Investment Symposium, in Korea, and the June 2001 APEC Investment Mart, in China. Canada will continue to pursue similar activities during the year.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Within the Canadian business community, there is a growing awareness of the need for, and the advantages of, ethical business conduct. The Government has been encouraging responsible corporate conduct through the promotion of voluntary instruments. Canada is party to the OECD Guidelines for Multinational Enterprises (MNEs), a framework of voluntary principles and standards of responsible business conduct recommended by member governments to multinational enterprises operating in or from OECD countries. The Guidelines address issues such as labour standards, environmental protection, anti-corruption and consumer protection. Originally adopted in 1976, the Guidelines were the subject of a two-year review completed in June 2000. The Government has established a National Contact Point (an interdepartmental committee) to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the Guidelines and assist in the resolution of issues. The Guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide a frame of reference for the voluntary codes of conduct developed by companies themselves. A number of Canadian companies have endorsed the International Code of Ethics for Canadian Business, a voluntary instrument developed by the private sector in 1997. For further information, please visit Canada's National Contact Point for the OECD Guidelines for MNEs Web site (*www.ncp-pcn.gc.ca*) or the Department of Foreign Affairs and International Trade's CSR Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-e.asp*).



4 Opening Doors to the Americas

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

In January 1994, Canada, the United States and Mexico launched the North American Free Trade Agreement and formed the world's largest free trade area. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

Since January 1, 1998, virtually all Canada-U.S. trade has been tariff-free. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as for sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States.

Total trade between Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately $584 billion in 2001. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew 3.3% to reach $14.6 billion in 2001. Our merchandise trade with the United States reached $570 billion in 2001. In terms of Canada's total merchandise exports, 86% goes to our NAFTA partners.

The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. A fourth round of "accelerated" tariff reductions was implemented in January 2002. Mexican tariffs were eliminated ahead of schedule on most motor vehicles, wood pulp, railway stock parts, and graders and levellers, representing close to $3.1 billion in bilateral trade. As of January 1, 2002, Mexican tariffs on Canadian products range between 0% and 3%, with a few higher tariffs remaining on certain agricultural products subject to tariff rate quotas (mainly corn, barley and dry edible beans) and on dairy and poultry products.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North American economy. Canadian manufacturers are able to access tariff-free, high-quality intermediate goods from across North America in the production of final goods for export. Consumers benefit from this heightened competition and integrated marketplace with better prices, a greater choice of products and higher-quality goods and services.

The period since the implementation of the NAFTA has also been marked by an impressive increase in trade in services among the three countries. In 2000, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately $70.5 billion, up from $46 billion in 1994 (an average annual growth of 8.5%). During the same period, the two-way trade in services between Canada and Mexico has grown at an annual rate of 10%, to reach $1.04 billion in 1999. Our trade in services with the United States reached $69.5 billion in 2000, up from $42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, 59% goes to our NAFTA partners.

Improved access to NAFTA markets and the existence of clear rules on trade and investment have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total foreign direct investment into Canada reached $291.5 billion in 2000, more than 64% of which comes from our NAFTA partners. Foreign direct investment into Canada from the United States increased to $186 billion in 2000, while investment from Mexico reached $132 million, more than three times that in 1993. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching $154 billion into the United States in 2000, more than twice the 1993 level, and $3.2 billion into Mexico, more than five times the 1993 level.

Institutionally, the implementation of the NAFTA is directed by the NAFTA Commission, composed of the trade ministers from each country. The Commission oversees developments and progress made in the work programs of the 30-plus NAFTA committees and working groups, which ensure the effective implementation of the NAFTA.

The Commission, comprising Canada's Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, United States Trade Representative Robert Zoellick and Mexico's Secretary of the Economy, Dr. Luis Ernest Derbez, met in Washington, D.C., on July 31, 2001. In the joint statement issued following this meeting, the trade ministers reaffirmed their commitment to the full implementation of the NAFTA and agreed to move forward in a series of areas where immediate benefits were achievable. These areas include work toward more liberal rules of origin and a fourth round of tariff elimination acceleration, which was implemented in January 2002.

In the joint statement, and pursuant to Minister Pettigrew's initiative, the trade ministers also clarified the interpretation of the NAFTA provision governing the minimum standard of treatment to be accorded to foreign investors. NAFTA's standard is the customary international law minimum standard of treatment. The trade ministers directed trade experts to continue their work examining the implementation and operation of Chapter 11, covering investment, including developing recommendations as appropriate. Each NAFTA partner confirmed that it: will make available to the public all documents submitted to or issued by Chapter 11 dispute settlement tribunals, except in limited circumstances; and will share all relevant Chapter 11 documents, including confidential information, with their respective federal, state and provincial officials.

Day-to-day management of the NAFTA work program, and of the implementation of the Agreement more broadly, is carried out by the NAFTA coordinators — the senior trade department official designated by each country.

Settling Disputes Under the NAFTA

A remarkable achievement of the NAFTA's rules-based framework is that the huge trilateral trading system, worth $1.9 billion per day, functions with a relatively few disputes. However, when a trade issue becomes a trade irritant and, more rarely, a trade dispute, the NAFTA's dispute settlement process provides the necessary mechanisms to resolve it. The NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 of the NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions on anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 2000 to November 2001, four panels under Chapter 19 of the NAFTA reviewed decisions made by Canadian agencies regarding anti-dumping or countervailing duty matters. These decisions involved dumping and injury cases relating to iodinated radiographic contrast media and household appliances.

As well, two requests were filed for panel review of decisions by U.S. agencies regarding Canadian products. The decisions involved carbon steel products (five-year review) and cut-to-length carbon steel (circumvention of the anti-dumping duty order).

Four panel reviews of decisions made by U.S. agencies and involving Canadian products remain active — three relating to pure and alloy magnesium and one to carbon steel products. During the same period, one panel proceeding was completed involving corrosion-resistant steel from Canada (dumping).

On January 17, 2001, Canada held Chapter 20 consultations with the United States on U.S. restrictions on P.E.I. potatoes. A NAFTA dispute resolution Panel ruled on February 6, 2001 that the United States must implement its NAFTA obligations and cannot impose "blanket" access restrictions on Mexican trucks. The Panel ruled that more rigorous inspection and certification procedures may be applied to Mexican trucks under "exceptional circumstances" and on a case-by-case basis to account for differences in the two countries' domestic motor carrier regulatory systems. Canada participated in the dispute resolution proceedings as an interested third party.

In response to the Panel ruling, the Bush Administration committed to open access for Mexican carriers to U.S. highways by January 1, 2002. However, due to the events of September 11 and delays in the U.S. transportation appropriations process, the border opening was postponed.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) Proceeding involving the United States and Mexico, and relating to grey Portland cement and clinker from Mexico, is still active. Panel reports can be found at *www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm*.

Looking Forward/Re-energizing the NAFTA

As part of the ongoing review by the parties of the operation of the NAFTA, Canada is continuing to work with the United States and Mexico to clarify a number of key procedural and substantive provisions of the investment chapter. Progress in this area was also achieved by the NAFTA Commission. In July 2001, ministers signed a note of interpretation of provisions related to access to documents and minimum standard of treatment, and directed experts to continue their work examining the implementation and operation of Chapter 11.

United States

Overview

Canada and the United States remain each other's largest trading partners, moving about $1.9 billion worth of goods and services across the border each day. In 2001, Canada exported $351 billion in goods to the United States and imported $218 billion in return. Services exports totalled $31.7 billion in 2000, with corresponding imports at $37.6 billion. Fully 82% of Canadian merchandise exports is destined for the United States. Since the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 2000, two-way trade in goods increased by approximately 12% per year.

The FTA and subsequently the NAFTA have had other positive spinoffs. For example, U.S. direct investment in Canada has increased from approximately $85 billion in 1991 to $186 billion in 2000, while Canadian direct investment in the United States has grown from $63 billion to $154 billion in the same period.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, the Department of Foreign Affairs and International Trade's (DFAIT) activities concentrate on introducing small and medium-sized enterprises to the market, with a particular focus on assisting women, young entrepreneurs and Aboriginal firms to begin exporting to the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped 14 400 companies make their first foray into the U.S. market. The Government of Canada also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit DFAIT's Canada-U.S. Relations Web site (*www.can-am.gc.ca*).

The Government of Canada also aims to attract and expand investment from the United States and encourage strategic alliances with U.S. companies.

The Government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focused approach that builds on the cooperation between DFAIT and its Team Canada Inc partners.

In promoting Canada's market access and business development interests in the United States, it is important to consider each region of the United States in its own right. Most U.S. regions and many individual states have economies that are larger than those of many countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of that country. Over the past year, several federal Cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 2001

- Canada and the United States adopted the Smart Border Declaration in December 2001. This is an action plan to ensure the secure flow of goods and people across the Canada-U.S. border.
- Canada and the United States resolved the issue of U.S. restrictions on P.E.I. potatoes.
- Canada resolved issues of tax liability with the State of Michigan over the Single Business Tax.
- Prime Minister Chrétien led successful Team Canada trade missions to Atlanta, Dallas and Los Angeles.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue our two-track strategy to fight U.S. trade action on softwood lumber at the World Trade Organization, and continue discussions with the U.S. government to determine whether there is a basis for a durable alternative to litigation.
- Continue to work shoulder to shoulder with the United States to reconcile the need for free movement of goods, services and persons across the Canada-U.S. border with the priorities of security and law enforcement.
- Continue to defend our international trade agreement rights to maintain market access to the United States for Canadian wheat.
- Continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair, consistent manner, in accordance with international taxation norms.
- Continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market.
- Continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws.

The remainder of this section provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Government of Canada will pursue.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Softwood Lumber

On April 2, 2001, following the expiry of the 5-year Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001, the U.S. lumber industry petitioned the U.S. Department of Commerce for countervailing and anti-dumping investigations of softwood lumber products from Canada. The Department of Commerce initiated the investigations on April 23, 2001.

A preliminary determination on subsidy was issued by the Department of Commerce on August 9, 2001, resulting in the imposition of a 19.3% provisional countervailing duty on imports of softwood lumber from Canada (excluding the four Atlantic provinces). The provisional countervailing duties expired in December 2001.

On October 30, 2001, the Department of Commerce issued a preliminary determination of dumping, establishing provisional dumping margins ranging from 5.94% to 19.24% for the six mandatory respondents, and an "all other" rate of 12.58% for the rest of Canadian exports to the United States, including the Atlantic provinces.

The Department of Commerce is expected to make final determinations of subsidy and dumping on March 21, 2002, followed by a final injury determination

RESISTING U.S. MEASURES THAT CONSTRAIN ACCESS

Setting the Context: Canada-U.S. Trade Post-September 11

On September 10, many Canadians remained unfamiliar with the details of trade that occurred daily across the Canada-U.S. border — a border that was regarded as largely invisible. For over 100 years Canada and the United States have shared the longest undefended border in the world. For many, the certainty that trucks will cross, investment will flow and trade will get done developed along with the unique relationship that Canada enjoys with the United States. A partnership whose success is not solely derived from social and cultural similarities but also by the nature of highly intertwined economies. The importance to Canada of an open border cannot be underestimated. With 82% of Canadian exports bound for the United States and 25% of U.S. exports entering Canada yearly, Canada and the United States are each others biggest customers by far. The Canada-U.S. border is representative of a highly successful, active, and productive bilateral relationship.

The events of September 11, 2001 profoundly affected the U.S.'s perceptions of their borders. Increased border security in the wake of the attacks proved how vulnerable the flow of goods, services and people to and from Canada and the United States was to disruption. Sudden and lengthy backlogs at the border caused legitimate concern among exporters that the border would be tightened indefinitely, disrupting the free flow of goods between the countries.

In the weeks immediately following the attacks, vehicles crossing the Canada-U.S. border were subject to 100% inspections by United States (incoming and outgoing for the first few days) and Canadian Customs Officials, resulting in significant delays at the border often ranging from 8-20 hours. Such delays had a profound effect on many sectors of the Canadian economy, in particular the airline and hospitality industries, insurance companies, wholesale and retail trade and industries relying on just-in-time delivery such as automotive/auto parts. Canadian and United States businesses depend increasingly on just-in-time production practices or relatively short advance delivery time. Border traffic is now flowing normally and approaching typical volume, but the auto industry remains concerned about border security measures and the impact on the just-in-time manufacturing process.

Government Response, Government Action

In the aftermath of September 11, the Government of Canada took immediate action to address the backlog at the border while ensuring appropriate levels of border security. Specific measures included additional staff; dedicated traffic lanes for commercial traffic; opening more passenger vehicle lanes as required and placing trucks with expedited pre-clearance into special processing lanes. While close, cooperative contacts and pre-existing consultative mechanisms with U.S. counterparts facilitated the development of many *ad hoc* arrangements, the Government also engaged quickly with the U.S. Administration to find a more enduring approach to border management that takes account of the security interests of both countries. In close cooperation with the United States, Canada has endeavoured to develop a joint approach to border security.

On December 12, 2001, Minister Manley, Chairman of the Ad Hoc Cabinet Committee on Public Security and Anti-Terrorism, and Governor Tom Ridge, Director of Homeland Security in the United States, signed a declaration on the creation of a "Smart Border" for the 21st Century. It includes a 30-point action plan based on four pillars to assist in determining and addressing security risks while efficiently and effectively expediting the flow of legitimate goods and people across the border. The four pillars containing the 30 objectives are as follows:

- secure flow of people
- secure flow of goods
- secure infrastructure
- coordination and information sharing

The Government of Canada has established a Canadian Border Task Force to ensure that the Smart Border Declaration is implemented effectively.

On December 10, the Budget was tabled investing more than $1.2 billion in measures designed to make the border more secure, open and efficient. These funds provide:

- new technology to help the Canada Customs and Revenue Agency facilitate the passage of goods and people at border-crossing points;
- new Canadian multi-agency Integrated Border Enforcement Teams which work in cooperation with U.S. partners to coordinate intelligence and enforcement efforts along the Canada-U.S. border;
- advanced information-sharing technology to help Customs officers screen travellers arriving at airports and other border-entry points;
- better equipment for detecting explosives, firearms and other dangers without delaying the flow of legitimate commerce or tourism; and
- new secure Internet-based technology to ease Customs compliance for small business.

From the $1.2 billion, $600 million has been earmarked for a new program to improve infrastructure that supports major border crossings, such as highways and commercial vehicle processing centres. These infrastructure improvements will be done in cooperation with public and private stakeholders on both sides of the border.

On December 3, U.S. Attorney General John Ashcroft unveiled a US$31.5 million plan to improve security on the Canada-U.S. border. Two hundred army personnel will be used to patrol the air and reinforce intelligence and 400 National Guard troops will be dispatched to key crossings to help Customs officials to facilitate traffic flows at the northern border.

Also, on December 3, Minister Caplan, Solicitor-General MacAulay and U.S. Attorney-General Ashcroft signed a "Joint Statement on Cooperation on Border Security and Regional Migration", the main elements of which are reflected in the Smart Border Declaration.

Next Steps

Deputy Prime Minister Manley and U.S. Director of Homeland Security Tom Ridge met again in February and March 2002 to review progress towards the objectives established in the Smart Border Declaration. Regular consultation will take place to ensure that there is continued progress and achievement of goals as quickly as possible. This joint action plan is an important step. It is reflective of both governments' commitment to building on this plan to continually identify measures that can be taken to secure a "Smart Border". Canada's current and future security and prosperity are dependent upon a border that operates efficiently and effectively under all circumstances.

in the two investigations by the U.S. International Trade Commission in early May 2002.

Canada, with the support of the Canadian provincial governments and industry, is pursuing a two-track strategy to protect Canada's interests in this dispute. First, Canada is challenging the U.S. actions, including its legislation, regulations and determination in the trade investigations, in all available legal venues. It has launched several challenges to U.S. law and is taking measures before the World Trade Organization and NAFTA. At the same time, Canada is maintaining ongoing discussions with the U.S. government to determine whether there is a basis for a durable alternative to litigation to resolve this long-standing dispute.

P.E.I. Potatoes

On October 31, 2000, the U.S. Department of Agriculture (USDA) imposed restrictions on P.E.I. potatoes. This action followed confirmation by the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) of the presence of potato wart in one field in Prince Edward Island. The USDA's measures also included restrictions on the movement of P.E.I. potatoes within Canada.

Canada maintained that the U.S. restrictions were scientifically unjustifiable and inconsistent with U.S. obligations under the North American Free Trade Agreement. Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief and International Trade Minister Pierre Pettigrew raised the issue with their U.S. counterparts, and Prime Minister Jean Chrétien raised the issue with

President George W. Bush at the April 2001 Summit of the Americas in Quebec City.

On April 26, 2001, the CFIA and USDA finalized a set of conditions that provided P.E.I. with limited access to the U.S. market for the 2000 crop year. Both sides further agreed to continue discussions with a view to obtaining improved terms of access to the U.S. market for the 2001 and future crop years. On August 1, 2001, Canada and the United States reached an agreement detailing conditions for the 2001 and subsequent crops of P.E.I. potatoes. The three-year operational work plan provided much improved access, replacing the restrictive import conditions with science-based risk management measures including crop surveillance and laboratory testing. The CFIA continues to work with the USDA to resolve all remaining issues relating to the export of P.E.I. potatoes to the United States.

Wheat

The U.S. investigation of Canadian wheat trade policies and Canadian Wheat Board practices under Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974 continued through 2001. During the year, at the request of the U.S. Trade Representative (USTR), the U.S. International Trade Commission (ITC) carried out a fact-finding investigation comparing competitive conditions for U.S. and Canadian wheat. The ITC collected information through surveys of U.S. industry, a public hearing and submissions (including briefs provided by the Government of Canada and the Canadian Wheat Board). In a January 2002 letter to the USTR, responding to the release of the ITC's report to the USTR, the Government of Canada noted that the ITC's findings did not support the North Dakota Wheat Commission's allegations of unfair trading by Canada, and reiterated that there is no basis for U.S. trade action against imports of Canadian wheat as requested by the petitioner. The Section 301 investigation concluded on February 15, 2002, with USTR's announcement that trade action, as had been sought by the North Dakota Wheat Commission, would not proceed. USTR did undertake to review, with U.S. industry, countervail and anti-dumping options, as well as issues related to access to the Canadian market, and to examine the possibility of a WTO challenge. Canadian authorities will continue to defend Canada's policies in the wheat sector, including responding to U.S. pressure in the WTO negotiations regarding the issue of state trading enterprises, and will closely monitor any developments emanating from the Section 301 outcome.

U.S. Farm Bill

U.S. federal agricultural and food policies are governed by various laws, many of which are considered, revised and renewed through an omnibus, multi-year Farm Bill. The current law, the Federal Agricultural and Reform Act of 1996, expires in September 2002.

On October 5, 2001, the U.S. House of Representatives passed its version of a Farm Bill which would cost about US$171 billion over 10 years. The House Bill would provide for significant increases in spending on trade-distorting forms of support. For example, the proposed Bill would extend eligibility for a new counter-cyclical program for grains and oilseeds, and re-authorize marketing loan and loan deficiency payments for those crops.

On February 13, 2002, the Senate passed its version of a new Farm Bill. The Senate version would provide for increased spending on production-distorting subsidies, reinstate abandoned ones (e.g. for honey) and extend them to new commodities such as peas and lentils. It also would include a counter-cyclical program which would provide the greatest assistance to producers of the main program crops (including wheat, barley, corn, soybeans) during low price periods. The Senate Bill would also require mandatory retail-level country-of-origin labelling for meats, as well as fruits and vegetables, and deny U.S. grading to U.S. meat obtained from Canadian animals slaughtered in the United States.

While the House and Senate versions have approved a similar amount of overall spending, there are significant differences in how the money would be spent. The two versions must be reconciled into a single bill through the Congressional conference process.

Canada has expressed serious concerns about the Farm Bill proposals, in particular, the increase in trade-distorting domestic support, and the provisions on meat grading and the mandatory country of origin labeling requirements. The dramatic domestic support increases run counter to the agreed objective in the WTO agriculture negotiations to achieve substantial reductions in trade-distorting domestic support.

Canada is examining carefully the consistency of the Farm Bill proposals measures with U.S. commitments under the World Trade Organization. We will continue to follow developments carefully and make our concerns known to Congress and the Administration as the legislation moves through Congress.

Agricultural Subsidies

Canada is increasingly concerned about the high and rising levels of domestic support to agriculture in the United States, especially to grains and oilseeds production, which contributes to the worldwide supply-demand imbalance that keeps prices down. Current proposals in Congress to further increase spending on trade-distorting forms of support and to extend such support to previously unsubsidized pulse crops are discouraging developments.

All WTO members are pursuing the objective of substantial reductions in trade-distorting domestic support, further to the WTO ministers' declaration in Doha; however, developments in the United States do not appear to be consistent with that undertaking. Similarly, all WTO members committed themselves in Doha to reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies. It is the position of Canada and many other WTO members that we also need to address the export subsidy elements of other forms of export assistance, such as export credits, market promotion and development activities, and certain types of food aid. Canada also remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets for certain commodities.

Exports of Meat

Cattle producers in the United States have been pushing for mandatory country-of-origin labelling for meat. Such a rule would require cattle, for example, to be born and raised in the United States for the meat to be labelled as U.S. beef. Given the highly integrated nature of the North American red meat industry, mandatory country-of-origin labelling would increase the costs of buying and processing imported meat and put Canadian exports at a disadvantage compared with U.S. meat. For example, trade impediments would result from a cumbersome and onerous U.S. identity preservation system for tracking animals born in Canada but raised and slaughtered in the United States. U.S. packers, processors, retailers and foreign governments, including Canada, have opposed mandatory country-of-origin labelling prompting the U.S. government to conduct two studies in 2000 to analyse the potential impact of a mandatory country-of-origin labelling requirement. Both studies concluded that mandatory country-of-origin labelling labelling of meat is unlikely to provide any benefits to producers or consumers and is certain to impose costs on industry and government. Nevertheless, proposals were introduced in Congress regarding mandatory country-of-origin labelling for beef, lamb and pork in 2001. These proposals have been included in some versions of the new Farm Bill that Congress was still debating when this Report was prepared.

In addition, Congress is under pressure from domestic producers to discontinue U.S. Department of Agriculture (USDA) grading of imported beef, pork and lamb. A proposal to this effect was included in one version of the new Farm Bill. If implemented, this proposal would adversely affect Canadian exports and interfere with the growing integration of the North American red meat industries. Canada will continue to oppose elimination of USDA official grading for imported beef, swine and lamb.

Sugar Syrups

In 1999, U.S. Customs Service sought to reclassify sugar syrups so that the imports of the product would be classified under a tariff line subject to restrictive U.S. sugar tariff rate quotas. The U.S. Court of International Trade overturned this proposed reclassification in October 1999. In March 2000, the U.S. government and the U.S. Sugar Beet Association filed an appeal with the U.S. Circuit Court of Appeals of the U.S. Court of International Trade's ruling. On August 30, 2001 the U.S. Circuit Court of Appeals upheld U.S. Customs' proposed reclassification. The affected company has appealed the decision by requesting the Court to reconsider its findings.

There have been attempts to push legislation through Congress that would expand the scope of the U.S. sugar tariff quota to capture sugar syrups. A recent amendment attached to the Senate version of the Trade Adjustment Assistance bill, put forward by Senators Breaux and Thomas, was approved by the U.S. Senate Finance Committee. It would grant clear legal authority

to the Secretary of Agriculture to halt imports of products deemed to be produced solely to circumvent U.S. customs law without regard to due process or U.S. international trade obligations. The amendment would cover agricultural products contained in Chapters 17, 18, 19 and 21 of the Harmonized Tariff System.

Canada has intervened with the U.S. Administration and Members of Congress to express Canada's concerns about any attempts to legislate increased trade restrictions on sugar syrups. We have also expressed concerns about the broad scope and far-reaching implications of the proposed Breaux-Thomas amendment. The potential to reclassify a range of products into a trade-restrictive category without regard to established WTO procedures would constitute a clear breach of U.S. WTO obligations.

Electricity

As outlined in the U.S. National Energy Policy (Cheney Report), the U.S. Administration supports increased cross-border trade in electricity and reform of domestic mechanisms affecting trade, while respecting Canadian jurisdiction in areas such as reliability. Congressional efforts to restructure the sector and implement Administration initiatives remain stalled by concern arising from California's failed deregulation and disagreement over federal and state jurisdiction. Canada continues to strongly oppose proposals for U.S.-imposed continent-wide systems reliability standards. Proposed requirements to provide reciprocal access for retail sales have disappeared from the federal landscape, but Canada remains concerned with provisions excluding Canadian-origin products and hydroelectric power from U.S. renewable energy markets. In the absence of federal legislation, states may proceed with initiatives inconsistent with the trade agreements, potentially affecting access for Canadian exporters. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact that discriminatory measures could have on this market.

While ongoing restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Hemp Products

On October 9, 2001, the U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) published regulations regarding hemp foods and oil. These rules, which were effective immediately, ban hemp food products that use ingredients (hemp seed or oil) containing any tetrahydrocannabinol (THC) and require hemp body care companies to file for exemptions with the DEA to secure hemp oil imports. Hemp food companies were given a 120-day grace period to dispose of inventories, and all consumption was immediately banned. Any person who, as of October 9, 2001, possessed a THC-containing hemp product not exempted from control under this interim rule had until February 6, 2002, to dispose of the product in the manner described in the document. On February 7, 2002, the DEA extended the grace period for an additional 40 days, until March 18, 2002.

Interested parties were given until December 10, 2001, to comment on the new rules. Canada submitted comments on December 6, 2001. If the DEA determines, based on comments received, that a modification of this interim rule is warranted, such modification will be specified in the final rule. The Government of Canada is very concerned with these actions. It will continue to consult closely with Canadian industry on the matter and make representations to avoid any future trade problems.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

Record of Understanding on Agriculture

The December 4, 1998, Canada-U.S. Record of Understanding (ROU) and Action Plan has continued to contribute to the management of bilateral agricultural trade relations. The Consultative Committee on Agriculture established under the ROU met twice in 2001, as did the Provinces/States Advisory Group. Intensified communications resulting from these meetings have helped both countries to better understand bilateral trade issues and have accelerated work to define solutions to emerging problems.

Real benefits to both countries have resulted from these cooperative efforts. For example, Canadian and U.S. agencies responsible for regulating pesticides

have agreed on work plans aimed at increasing information exchange and harmonizing their regulatory systems. Other positive aspects of the ROU include:

- the in-transit grain rail program, which moved 10 223 rail cars (about 941 000 tonnes) of U.S. wheat, barley and oats through Canada between January and October 2001, compared with 7511 rail cars (about 691 000 tonnes) in all of 2000 and 6998 rail cars (about 650 000 tonnes) in 1999;
- the joint publication of data concerning the U.S. and Canadian cattle inventories; and
- the expansion of the Restricted Feeder Program (formerly known as the Northwest Cattle project) to include additional states, with the result that imports under the program during the 2000-2001 import season reached a new high of 209 480 head of cattle.

Under the Action Plan, both sides have agreed to remove a range of measures that restrict access for livestock, equine semen, horticultural products and nursery stock. The work on minimizing the trade effects of regulatory requirements has become an even greater priority in the wake of the September 11 terrorist attacks and the subsequent moves by both Canada and the United States to enhance the security of their respective food supplies.

Forest Certification

There is an ongoing demand in the U.S. market for forest products that are certified as having been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The Canadian industry is endeavouring to address this demand, using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned by any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods. Also of concern are procurement policies that specify that all product must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. As well, Canada remains vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. We will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes.

Industrial Alcohol

United States regulations require that all industrial alcohol must pass through a U.S. registered Distilled Spirits Plant (DSP) for testing to avoid an excise tax of $13.50 per proof gallon on all alcohol entering the U.S. market. Because most American manufacturers of industrial alcohol are already recognized as DSPs, this situation provides an unfair competitive advantage for U.S. producers, and allows U.S. DSPs to acquire privileged information about their Canadian competitors. Canadian officials have conveyed to the Office of the U.S. Trade Representative the view that the DSP system is not consistent with U.S. obligations under NAFTA and the WTO Agreements with respect to national treatment and conformity assessment procedures. Discussions with the U.S. government are ongoing in an effort to resolve this issue.

U.S. State Taxation Issues

Michigan

Imposition of Michigan's Single Business Tax has been resolved favourably for both manufacturers and transportation firms, with compromise solutions agreed to by the major industry associations in Canada. Although some tax will be collected by Michigan, the amount of tax collected and the administrative burden will be minimal.

Canadian firms must be aware of their tax liability in Michigan. For more information, please visit the Michigan treasury Web site (*www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm*).

Ohio

A bill in the Ohio House of Representatives, HB405, would deny a deduction of payments for royalties and

interest made by corporations headquartered in the state, including payments made to entities outside the United States. Interest and royalty payments paid by a foreign subsidiary to a Canadian parent are generally taxable in Canada, which raises the potential for double taxation. Canada is concerned with this bill for the impact it could have on Canadian companies operating in Ohio and the considerable uncertainty it would create. An Ohio Senate version of the same bill does not contain this provision.

Pennsylvania

State taxes, including the Capital Stock/Franchise Tax, the Corporate Net Income Tax and the Gross Receipts Tax, have been applied to Canadian trucking companies retroactive to 1992. Only income-based taxes are recognized by Revenue Canada as creditable against income tax in Canada. The imposition of taxes that are not based on income carries an element of double taxation that has a negative impact on Canadian trucking companies with business in Pennsylvania. Moreover, Canada is also concerned with the retroactive imposition of taxes on a somewhat arbitrary basis, as there is evidence to suggest that the amount of tax claimed differs considerably across firms of roughly similar profiles and business volumes in the state.

The Gross Receipts Tax was abolished by the state in 1998, and the Capital Stock/Franchise Tax, called a "job killer" by the previous governor, is being phased out, but not until 2008. Canada has made representations to the state that, in addition to our concerns above, the relatively small amount of tax claimed does not justify the significant administrative burden either for the state or for the firms involved.

Marine Mammal Protection Act (MMPA)

The U.S. Marine Mammal Protection Act prohibits trade in marine mammal products regardless of a species' conservation status. It therefore appears to be inconsistent with U.S. international trade obligations. For example, under the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), neither ringed nor harp seals are considered threatened or endangered, and therefore no monitoring or trade restrictions are justified on the movement of products from either species. However, under the MMPA, both species are restricted, so that no imported product made from individuals of these species is allowed into the United States. Canada has communicated its concerns to the U.S. Administration.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Customs officials from both Canada and the United States continued work on initiatives under the Shared Border Accord. These included the promotion of programs for low-risk travellers, simplifying the process for traders of low-risk commercial goods, and exploring the use of technology and the possibility of joint inspection facilities. The NEXUS pilot, for travellers pre-approved by Canadian and U.S. inspection agencies, continued with an evaluation being carried out. A positive evaluation result is expected to lead to expansion of the NEXUS program. As well, a report, *Building a Border for the 21st Century*, jointly authored by Canada and the United States, was produced outlining the discussions that took place during the two meetings of the Canada-U.S. Partnership (CUSP).

Further progress on customs and administrative procedures has been shaped by the terrorist attacks of September 11, 2001. Both countries are committed to a secure border that will not negatively affect the flow of legitimate trade and travel. This commitment was underlined in December 2001 with the signing of the Smart Border Declaration by Canada's Minister of Foreign Affairs and the Director of Homeland Security for the United States.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the U.S. International Trade Commission. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the U.S. International Trade Commission can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas non-U.S.- based importers may face proceedings both in the courts and the U.S. International Trade Commission.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights obligations. However, Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of intellectual property infringements. The Government of Canada will continue to monitor specific cases closely, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations.

Trade Remedies

The Government of Canada continues to monitor trade remedy developments in the United States in order to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. In this regard, Canada made specific representations on regulations regarding Section 29 of the Crude Oil Windfall Tax Act of 1980, which directly subsidizes U.S. coal exports; on regulations implementing the Agricultural, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act of 2000 ("Byrd Amendment"), which provides for the distribution of anti-dumping and countervailing duties to domestic producers afforded import protection by such duties; on a proposed modification of the Emergency Steel Loan Guarantee Act of 1999; on proposed changes to International Trade Commission procedures for conducting a Section 201 or safeguard investigation; on Canadian policies covering the wheat sector, in the context of the investigation under Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974; and on several anti-dumping, countervailing and safeguard investigations conducted by the United States.

Trade Remedy Investigations

In 2001, four anti-dumping investigations were initiated and conducted by the United States on imports from Canada: softwood lumber, mussels, tomatoes and steel wire rod. All four were still active at the end of 2001. In addition, countervailing duty investigations were initiated on imports from Canada of softwood lumber and steel wire rod, and these also were still ongoing at the end of the year.

Tomatoes

At the time this Report was prepared, the U.S. International Trade Commission was continuing its analysis of alleged injury to the American greenhouse tomato industry. Public hearings on this issue were held on February 21, 2002 and the final decision by the ITC is expected in early April 2002. Canadian tomato exports to the U.S. were valued at $244 million in 2000. A final anti-dumping duty order would have the greatest impact on producers in British Columbia, who export 80% of their tomato crop to the U.S. The Government of Canada continues to monitor the investigation and to make representations as necessary.

Steel

On March 5, 2002, U.S. President Bush announced that the U.S. would impose additional tariffs on imports of fourteen specific steel products further to the recommendations of the U.S. International Trade Commission. Imports from Canada, and other countries with whom the United States has trade agreements, such as Mexico, Israel and Jordan, were excluded from any restrictions, as were imports of steel from developing countries.

The decision follows the recommendations made by the U.S. International Trade Commission (ITC) on December 7, 2001, which called for trade restrictive action on imports of a number of steel products, including several from Canada. The ITC had conducted a safeguard investigation in response to a request made by the U.S. Trade Representative in June 2001. Canada consistently and forcefully argued throughout the investigation, and through the U.S. Administration's consideration of its response, that restrictions on imports from Canada were not warranted. The Canadian Government, industry and unions all conducted an extensive advocacy campaign in the United States, aimed at the U.S. Administration, Congress, and the private sector. Canada argued strongly that steel imports from Canada are not contributing to any injury to the U.S. industry and therefore should not be subject to any import restrictions.

Restrictions on steel exports to the U.S. would significantly disrupt the operation of the integrated North American steel market. In 2001, Canadian steel exports to the United States were valued at $3.6 billion.

Government Procurement

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both long-standing and ad hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether to offer to open Canadian provincial and local government markets.

Small Business Set-Asides

The Government of Canada remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions to the NAFTA and WTO agreements on government procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied competitively will subsequently be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but is typically an entity with less than 500 employees in a manufacturing firm (up to 1500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US$17 million for services firms — determined by NAICS (North American Industry Classification System) code. Recently, U.S. federal departments and agencies have not been meeting their target of awarding 23% of contract dollars to small business. This has already resulted in new directives on enforcement of the existing programs and may lead to pressure to create new programs. In addition, the U.S. government requires contractors and major subcontractors on projects worth more than US$500 000 to include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the U.S. Administration on this matter.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. Since these trade agreements require equal treatment of Canadian offers only on direct purchases by the U.S. federal government, a wide range of other federal government procurement contains Buy American provisions.

Department of Defence Procurement

Under the Canada-U.S. Defence Production Arrangement and the Defence Development Sharing Arrangement, Canadian industry has access to a huge market for equipment and R&D. This relationship requires continuous vigilance and maintenance to prevent erosion, whether intentional or inadvertent.

Buy American Provisions in Federally Funded Sub-Federal Procurement

Buy American provisions are attached by the U.S. federal government to federally funded sub-federal procurement (i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations). Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded, but they are administered by state and local government or private sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Highway Administration (FHWA) and Federal Transit Administration grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on condition that U.S. material and equipment are used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100% U.S.-manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to have 100% U.S. content and be 100% U.S.-manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must have 60% U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly," which

was formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of the opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products have 60% U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local levels. For example, in 2000, New York State amended legislation resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. Ontario and Quebec suppliers were removed from this list in 2001. In addition, many U.S. federal government Buy American provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and certain acquisition procedures that appear to limit Canadian participation. These include simplified acquisition procedures for all procurement under US$100 000 and those used for commercial items to a value of US$5 million. Canada is also concerned about the propensity of U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into legislation, such as appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm-Leach-Bliley Act, passed in 1999, is the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The act allows foreign financial institutions to become financial holding companies and to engage in activities that they could not engage in before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this. Further, as required under the NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet annually to address financial services issues.

Telecommunications

Some Canadian services providers have encountered problems and lengthy delays in obtaining licences to provide telecommunications services in the United States. Consequently, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concerns relate to the "U.S.-build" requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions (coupled with the defence-related prohibitions of the Byrnes-Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Maritime transportation services will likely form part of the discussions in the current negotiations on services in the WTO. Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise the issue of U.S. limitations on maritime transportation services that adversely affect Canadian interests.

Temporary Entry

Cross-border trade and the facilitation of temporary entry to the United States remain priority issues for trade in services. Canada continues to discuss broader border management issues on an ongoing basis with Canadian services providers and the United States, through a variety of bilateral mechanisms including the Shared Border Accord, Border Vision and the Canada-U.S. Partnership.

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health care workers seeking admission to the United States on a permanent basis. An indefinite waiver of inadmissibility for health care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. However, this waiver is a temporary solution, and Canada continues to press its view to the U.S. Administration and Congress that the duplicative certification requirements of Section 343 violate U.S. NAFTA obligations. Our ultimate goal is to see the U.S. Administration maintain a permanent waiver of inadmissibility for health care workers seeking temporary admission to the United States. There has been no recent action on Section 343 by the United States. Canada continues to pursue the issue.

STANDARDS-RELATED MEASURES

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees — automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling — also provide excellent forums for trilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO sub-federal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. sub-federal standards measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage cooperation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

Mexico

Overview

Since the mid-2000 historic election of President Vicente Fox, the Mexican government has continued its attempts to push various reform measures through an opposition Congress. Attracting foreign investment is a priority for the Fox administration, along with job creation, fiscal reform and elimination of the budget deficit, government restructuring, further privatization, further reduction of inflation, restoration of credit markets and a more equitable redistribution of wealth. The fundamental building block of economic stability has been assisted by the stabilization of inflation, which for 2002 has been forecast to reach a record low of 4.5%, possibly dropping to 3% in 2003. Foreign direct investment flows into Mexico have continued apace, doubling in 2001 to a record estimated US$22 billion. Risks include the continued slow pace of necessary economic and political reforms, and the timing of the U.S.-led recovery. Another key variable is the price of oil, as petroleum continues to account for over one third of the government's revenue.

With an economy increasingly in step with the North American business cycle, Mexico has had to adjust to the general downturn. Growth in gross domestic product (GDP) fell to around zero in 2001, a steep decline from the 2000 rate of 7.1%. For 2002, there should be renewed growth projected at 1.7%, as the heavily export-based economy revives; for 2003, GDP growth may reach 4%. Imports, which dropped 4.1% in 2001, should see a 1% growth rate in 2002, with exports (which dropped 3.9% in 2001) increasing 2.4%.

Mexico's strategic trade liberalization policy, initiated a decade ago, has consolidated its position as a global trading hub. It has now established a wide network of agreements that provide it with preferential access to over 30 countries, including those of the European Union. This network accounts for more than 60% of the world's GDP and provides preferential access to a potential market of over 870 million consumers.

In spite of these achievements, more than 85% of Mexico's trade remains with the U.S. Implemented in 1994, the NAFTA has spurred Mexican economic and trade development. Canada-Mexico two-way trade soared from $5.6 billion in 1994 to $14.6 billion in 2001; in the same period, Canadian exports more than doubled from $1.1 billion to $2.5 billion. Canada is Mexico's second-largest export market and trading partner.

With respect to foreign direct investment, Mexican investment in Canada remains low at $132 million in 2000. Canadian investment, however, has tripled since 1994, reaching $3.4 billion in 2000. More than 50% of Canadian investment is in manufacturing.

Canada has an increasingly broad relationship with Mexico. While implementing the NAFTA has been a priority, it represents only one aspect of this expanding bilateral relationship. Contacts between heads of government and ministers are increasingly frequent. With Mexico playing host to Asia-Pacific Economic Cooperation meetings in 2002, these relations will continue to be strong.

Continued market expansion and increased penetration potential will keep export attention focused on priority sectors, including energy equipment and services, agri-food, automotive and auto-related industries, environmental technologies, and information and communications technologies. Under the NAFTA, as of January 1, 2003, all tariffs will be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico except for tariffs on beans and corn, which will be eliminated in 2008, and on dairy, poultry and egg products, which were excluded from the agreement with Canada.

Market Access Results in 2001

- As part of the NAFTA tariff acceleration exercise, on January 1, 2002, Mexico eliminated tariffs for certain automobiles, trucks and wood pulp, railway stock parts, and graders and levellers a year ahead of schedule.
- The Government of Canada and the governments of Quebec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta have joined efforts, in a pilot project, to offer a new service for Canadian agri-food exporters at the Mexico-U.S. border. The service, officially launched on October 30, 2001, consists of the presence of a full-time border clearance representative stationed at Nuevo Laredo, Mexico, to ensure that Canadian companies are well prepared to meet Mexican requirements. This individual will also be available to ensure that any difficulties that do occur are resolved quickly, so that Canadian agri-food products can move more smoothly across the border.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue representations to remove the ban on P.E.I. and New Brunswick seed potatoes and for a resumption of trade based on the 1998 bilateral agreement.
- Clarify Mexican requirements for certification of processed foods.
- Continue discussions for improved Canadian access for frozen french fries and dry beans.
- Monitor Mexico's implementation of the elimination of duty drawbacks for final products being exported to Canada, which began on January 1, 2001, in particular the sectoral promotion programs (Prosecs) established to compensate for the elimination of duty drawbacks.
- Secure the implementation by Mexico of a mutual recognition agreement to allow Canadians to provide engineering services in Mexico.
- Continue to advocate in favour of a stronger and wider mandate for the country's national energy

regulatory agency (CRE), which will level the playing field for Canadian energy investors facing the dominant market power of the state-owned energy companies in Mexico.

- Continue to urge Mexico to finalize its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter, to monitor the use of national content requirements in government procurement in Mexico, and to ensure that the National Petroleum Utility (PEMEX) and the National Electricity Utility (CFE) comply with NAFTA disciplines on government procurement.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Acceleration of Tariff Elimination for Canadian Goods Exported to Mexico

The NAFTA provides for the eventual elimination of most duties on goods traded between its three members by January 1, 2003. Article 302 of the NAFTA provides for accelerated elimination of duty on goods traded under the Agreement, subject to consultation and agreement between the governments. Following consultation with the private sector, Canada and Mexico agreed to a fourth acceleration exercise that eliminated customs duties as of January 1, 2002, on most motor vehicles, wood pulp, railway stock parts, and graders and levellers. Under the NAFTA, these duties were originally scheduled to be eliminated on January 1, 2003. Additionally, Mexico has agreed to eliminate duties on a series of goods that, as a result of the Mexico-European Union Free Trade Agreement, are now free of duty for the EU.

Seed Potatoes

Canada and Mexico concluded a bilateral phytosanitary agreement in 1998. The agreement worked well for two years. However, in December 2000 and January 2001, Mexico imposed bans on imports of New Brunswick and P.E.I. potatoes on alleged phytosanitary grounds. Canada has been making high-level representations objecting to these recent actions. Our position is that there is no scientific justification for these measures. Over the last year, agreement has been reached on the establishment of a technical committee to address these issues. We will continue representations to Mexico to allow trade from all provinces to resume under terms of the 1998 agreement.

Processed Food Certification

Canada and Mexico agreed at the September 2000 meeting of the WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures to hold further bilateral discussions on Mexico's certification requirements for processed food. This continues to be a priority for Canada, as we need to clarify Mexican requirements for some processed foods and discuss a range of related issues. Canada has engaged the services of a border clearance representative to assist with border clearance of processed foods, but documentation remains problematic and changes are frequent.

Frozen French Fries

Under the NAFTA, Mexico established a TRQ on french fries with an over-quota tariff of 20%. This tariff is due to be eliminated on January 1, 2003. Demand for frozen potato products in Mexico, especially from food services chains, has been growing rapidly and has been supplied by imports. However, market access for frozen french fries has been limited by the small size of the TRQ, while the 20% over-quota tariff imposes unnecessary costs on importers and consumers. Canada has raised this issue with Mexico on several occasions and will continue bilateral discussions aimed at obtaining better market access for this product.

Dry Beans

Under the NAFTA, Canada was allocated a TRQ for dry beans. Unfortunately, Mexico has not administered the quota allocation process in a transparent way. Canadian exporters are concerned that their ability to fill the quota has been affected both by the uncertainty associated with delays in quota allocation and by the resulting short time frame for delivery of product to market. Some progress was made on this issue in 2000, when Mexico agreed to implement three auctions a year for the allocation of the dry bean TRQ. However, once again there were delays in the auctions and pressures from Mexican industry for protectionist measures. Canada will continue to advocate for increased transparency and predictability in the auction system and for the possibility of maintaining a continuously open market throughout the year.

High Fructose Corn Syrup

On January 2, 2002, the Mexican government introduced a point-of-sales tax on soft drinks containing sweeteners other than cane sugar. This tax effectively closes the door to exports to Mexico from Canada's primary high fructose corn syrup producer as soft drink manufacturers in Mexico switch to cane sugar as their principal sweetener. Canadian exports of high fructose corn syrup to Mexico have been significant in recent years and were expected to increase in 2002. Canadian corn producers will be adversely affected as well. The tax also raises questions as to its consistency with Mexico's international trade obligations. On March 5, 2002, President Fox announced a seven month suspension of the tax using special powers allowed him under the Constitution. The seven month time frame will allow the government to put into place its new National Sugar Policy, which will be designed to stimulate the recovery of the Mexican sugar sector. The Government of Canada had already made several representations to the Government of Mexico outlining its concerns regarding the tax and will continue to follow the issue closely and intervene as necessary.

Customs-Related Issues

Mexico requires that all goods, prior to entering the country, be customs-cleared and have any duties paid on the U.S. side of the border, adding extra time and costs to all shipments. Mexico also currently lacks an expedited process to deal with the movement of small packages and courier goods across its border. Canada will explore ways to deal with systemic border issues. In the case of agricultural products, Canada has established a border clearance representative to assist with border clearance; it has also reached agreement with Mexico to hold further consultations on opportunities to exchange information and to explore the potential for cooperation on border management issues, with the goal of improving transparency and efficiency. In the case of meat products, delays at the border and product rejections have been more frequent recently due to changes in the application of Mexican sanitary standards (NOMs). Animal health products have also been affected. The Canadian Food Inspection Agency and embassy officials have met with Mexican representatives to address these concerns, but resolutions to the problems have been slow in coming.

Elimination of Duty Drawbacks on January 1, 2001

As of January 1, 2001, Mexico phased out the duty-drawback system in order to comply with its obligations under NAFTA Article 303. The obligation effectively put an end to the duty-free import status for inputs from non-NAFTA countries that were subsequently exported to Canada and the U.S. In order to offset the potentially devastating effects on the maquiladora industry, Mexico instituted a system of sectoral promotion programs (Prosecs), reducing duties on a most-favoured-nation basis on various non-NAFTA country inputs used in the maquiladora industries. Canada will continue to monitor the elimination of the duty drawbacks and the use of the Prosec system.

Mexican Mandatory Technical Regulations

Mexico maintains an elaborate system of mandatory technical regulations knowns as NOMs. The Federal Metrology and Standardization law of 1992 laid the foundation for Mexico's system for standards and mandatory technical regulations. Under the system, standards development is coordinated by the trade and industry ministry (Ministry of the Economy or Economia). Each year, Economia issues a national standardization plan that outlines areas where ministries intend to amend or add technical regulations and standards. Standards development activities not listed in the annual standardization plan must wait for the next year's cycle to commence. Canada continues to monitor the establishment and implementation of new and existing mandatory technical regulations in Mexico, in particular where there is a potential for negative impact on Canadian exports.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

In June 1995, the engineering professions of the NAFTA parties signed a mutual recognition agreement (MRA) on the licensing and certification of engineers. However, this agreement has not been implemented on a trilateral basis due to lack of support in the United States. (Only Texas has taken steps to implement the MRA.) The relevant engineering bodies of Canada (the Canadian Council of Professional Engineers [CCPE])

and Mexico have been ready to implement the agreement for over two years. In the absence of consensus among U.S. engineering interests, the CCPE and its Mexican counterpart have decided to implement on a bilateral basis. This was confirmed by an exchange of letters between our respective trade ministers in early 1999. Canada will work with Mexico to ensure that the bilateral agreement is implemented in 2002.

Trucking

Under Chapter 12 (cross-border trade in services) of the NAFTA, the United States agreed to open its border states (Texas, Arizona, New Mexico and California) to Mexican trucks carrying international cargo by December 18, 1995, and to open its entire territory to them by January 1, 2000.

However, citing safety concerns, the United States refused to approve any new applications from Mexican trucking firms for operating authority in the United States. Following a NAFTA panel decision in favour of Mexico in November 2001, the U.S. reached domestic agreement on a measure that will give Mexican truckers wider access to U.S. territory. The accord may achieve the twin goals of assuring the safety of Mexican trucks operating in the U.S. and honouring NAFTA trade obligations, but the Mexican government will need time to evaluate the implementation of the U.S. decision. Canada expects that Mexico will cooperate fully in ensuring that Canadian trucks will be able to cross the U.S.-Mexico border and have full access to the Mexican trucking services market, as required by the NAFTA.

In the meantime, Canadian trucking companies continue to enjoy successful business relationships with Mexican trucking companies. Access to Canada for Mexican and American cross-border trucking services will remain open, provided that trucks meet Canada's transportation requirements, especially with respect to safety.

OTHER ISSUES

Investment Climate in Mexico

Since 1994, Mexico has implemented a series of regulatory and legal reforms designed to provide more legal certainty and transparency to both domestic and foreign investors. Mexico has also signed numerous reciprocal investment protection agreements. While welcoming these reforms and the Administration's commitment to improving investor confidence, Canadian companies continue to ask for improvements in the Mexican investment climate, in particular with respect to the complexity and lack of transparency of the Mexican legal, tax and procurement systems and to personal security issues. Canada will continue to monitor Mexico's progress toward more transparent and consistent legislation and regulation for Canadian investments in Mexico. Canada will also monitor further investment opportunities for Canadian companies in the Mexican energy sector and the strengthening of the Mexican energy regulator (CRE).

Government Procurement

According to NAFTA Annex 1001, Mexico should have developed, consulted with other parties and completed its list of excluded services by July 1, 1995. This list is still pending, creating uncertainty for Canadian business. Canada will continue to press Mexico to finalize its schedule of excluded services as early as possible.

The implementation of the NAFTA has improved the transparency and openness of the Mexican procurement process. However, Canada would like to work with Mexico to resolve certain concerns that have been raised, including those over pressures in Mexico for local subcontracting.

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (until January 1, 2003). Canada will continue to monitor Mexico's application of these set-asides to ensure that Canadian companies can fully benefit from procurement by these two state-owned companies.

Trade Data Reconciliation

The significance of commercial relationships is measured to a large extent by the size of trade flows. However, statistics produced by countries on their merchandise trade with the rest of the world frequently differ from the statistics published by their trading partners. These differences reflect legitimate conceptual differences between import and export statistics, as well as possible errors. Discrepancies between Canadian and Mexican statistics are significant and increasing. For this reason,

agencies from Canada and Mexico continue to carry out reconciliation exercises to identify and quantify the causes of the differences in merchandise trade statistics reporting.

Free Trade Area of the Americas (FTAA)

Canada is one of the 34 democratic countries of the hemisphere engaged in negotiating the Free Trade Area of the Americas. The FTAA negotiations, which were launched in April 1998, hold the potential to create the world's largest free trade area, with 800 million people and a combined gross domestic product of nearly $17 trillion. The FTAA will build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico, Chile and Costa Rica, and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will co-exist with pre-existing agreements such as the NAFTA. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by the NAFTA. The FTAA would substitute for the NAFTA in these relations only if all three parties agreed. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region is already a $3.7-billion export market for Canada, and it is the destination for $44 billion in Canadian direct investment (representing 14.6% of Canada's total direct investment abroad). The negotiations are to conclude by 2005.

The origins of the FTAA initiative date back to the first Summit of the Americas, held in Miami in December 1994. The Summit process was established to strengthen cooperation among the community of nations in the Americas, with the objective of promoting prosperity, democracy and development throughout the hemisphere. Detailed plans of action were endorsed by leaders at the Miami, Santiago and Quebec City Summits, addressing education, democracy and human rights, economic integration and free trade, poverty and discrimination, and the environment. At the Quebec City Summit, it was also agreed that the draft negotiating texts of the FTAA would be made public. The FTAA is the most visible element of the Summit process, but its principal objectives — growth and development through enhanced economic integration — are ultimately intended to reinforce the Summit's broader objectives. Canada continues to play a significant role in the broader Summit process, having hosted the third Summit of the Americas in Quebec City, from April 20 to 22, 2001.

Canada's leadership role as first chair of the FTAA negotiations was seen as a key opportunity to demonstrate our commitment to strengthening ties within the hemisphere, as well as to further the trade liberalization agenda. By the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress had been realized and the groundwork laid for the next phase of the negotiations. The second phase of the negotiations, chaired by Argentina, concluded with the Ministerial held in Buenos Aires in April 2001. Chairmanship of the FTAA process was transferred to Ecuador on May 1, 2001, and will be held jointly by the United States and Brazil from the next Ministerial in October 2002 to the end of the negotiations. Canada is working closely with Ecuador to advance the negotiations and currently chairs the Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce. Logistical support for the negotiations is provided by an Administrative Secretariat, located as of March 1, 2001, in Panama City.

FTAA Results in 2001

- Production (by negotiators, carrying out ministers' instructions) of a draft, square-bracketed text of the various issue areas of the FTAA Agreement for ministerial review in Buenos Aires in April 2001.
- Commitment by ministers to conclude negotiations by January 2005 and implement the Agreement by no later than December 2005.
- Agreement to make public the draft negotiating texts of the FTAA.
- Precise negotiating instructions and time lines for the negotiating groups for the next phase of negotiations.
- Development of a more effective mandate for the FTAA Committee of Government Representatives on the Participation of Civil Society.

Canada's Objectives in 2002

- Advance agreement on an integrated draft text of the FTAA Agreement and begin sectoral market access negotiations by May 2002.

- Obtain consensus among FTAA countries on the establishment of an interim FTAA committee on sanitary and phytosanitary measures (SPS) to facilitate FTAA countries' day-to-day SPS activities.
- Advance the development of an institutional structure for the FTAA.
- Continue to enhance, through active engagement in the FTAA Committee on the Participation of Civil Society, the participation of civil society in the FTAA process.
- Ensure greater transparency of the FTAA process, for example, through enhancing the public's access to information.

Mercosur

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay established the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 through the Treaty of Asunción. Mercosur provides for the free circulation of goods, services, capital and labour; a common external tariff; and harmonized macroeconomic and sectoral policies by 2006. With 215 million consumers (compared with 400 million in the NAFTA), this customs union is Canada's largest export market in South America. In 2001, reflecting a decrease in trade with Argentina, two-way trade was $3.1 billion, with Canadian exports totalling $1.1 billion compared with $1.29 billion in 1999. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment and information technology (IT), aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Canadian foreign direct investment (FDI) is concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power generation, telecommunications equipment and services sectors and has increased significantly in recent years. In 2000, Canadian FDI was estimated at $8.7 billion for the Mercosur countries and an additional $5.5 billion for Chile, an associate member.

Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995, and already about 90% of all internal trade is duty-free. The exceptions to the common external tariff, such as the hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. In 2000, after months of difficult negotiations, Brazil and Argentina concluded the final text of Mercosur's automotive regime. As trade in automobiles and auto parts comprises at least 30% of intra-Mercosur trade, this is an important agreement. Several irritants in the agricultural sector are yet to be resolved. As well, there has been no progress on the free movement of labour component of the Mercosur agreement.

Mercosur is engaged in an expansive external agenda that includes negotiating closer ties with the Andean Pact, the EU, South Africa and the United States, on the one hand, and a dialogue with Japan, China, the European Free Trade Association (EFTA), Canada and Israel, on the other. Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Although Chile and Mercosur were to have deepened their discussions with respect to Chile's full participation in the bloc, the timing is now unclear in light of Chile's bilateral free trade negotiations with the United States. Further integration of Chile into the Mercosur trading bloc is problematic because Chile has a significantly lower import tariff structure — 9% on average compared with Mercosur's 14%.

Mercosur has also reached a framework agreement with the EU and is looking at 2005 for full implementation. Offers have been made on both sides, and these are currently being reviewed. Market access for Mercosur agricultural products remains a key condition for significant progress in these discussions. Mercosur countries have also agreed to launch free trade talks with South Africa, with significant bilateral trade in automotive parts being a key area of convergence. As well, Mercosur and Mexico have had negotiations on the expansion of their current automotive trade regime, which would include progressive tariff liberalization on autos and auto parts and be completed by 2010. Since September 2001, the U.S. and Mercosur have held high-level discussions under a 4+1 bilateral consultation mechanism established in 1991 and now reactivated.

At the August 2000 meeting of 12 South American presidents in Brasilia, initiated by Brazil, presidents agreed to establish a "senior officials and civilian representatives consultative forum." This forum would explore joint actions in the area of trade and investment with a view to consolidating and deepening integration in the region. Presidents also agreed to begin negotiations to establish a free trade area encompassing Mercosur and

the Andean Community before January 2002. Suriname and Guyana would eventually be invited to participate, thereby creating an "integrated economic area" throughout South America. At the Summit of the Americas in Quebec City in April 2001, Brazil's President Fernando Cardoso underscored his commitment to Mercosur, describing it as "an absolute priority for Brazil, an achievement that is here to stay [and] which will not cease to exist because of participation in integration schemes of a wider geographical range."

Despite widely publicized internal problems, Mercosur member countries consider Mercosur's political and economic achievements to date to be substantial. Nonetheless, various factors — Argentina's economic problems and that government's recent steps to try to alleviate the situation, Brazil's own internal economic problems (the energy crisis, fall in the value of the real, etc.), rumblings of discontent in Uruguay and Paraguay with respect to the level of the common external tariff, and further fine-tuning of the automotive regime — all point to challenging days ahead.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada-Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA meeting in Toronto in November 1999. At that meeting, a proposal was made to form two committees: one to study customs and technical cooperation and a second to study "best practices" in trade development and promotion.

In addition, it was agreed that the Business Advisory Council established by the TICA would provide the mechanism for business representatives to provide input directly into the Canada-Mercosur trade and investment relationship. Canada has held meetings with business representatives (in Calgary, Toronto and Montreal) to seek input on the most beneficial activities that might be engaged in under the TICA. As a follow-up, the Canadian Council of the Americas (CCA) successfully organized a meeting of the Business Advisory Council in Buenos Aires on April 3, 2001, on the margins of the FTAA. The Business Advisory Council recommended a permanent exchange of information that would reflect participants' views on issues of common interest, as well as regular working-level meetings to culminate in a formal meeting in Quito, Ecuador, in October 2002, on the margins of the next FTAA.

On November 21, 2001, the TICA Consultative Group, consisting of senior trade officials, met in Montevideo, Uruguay, to determine the next steps of a Canada-Mercosur action plan under the TICA. The Group agreed on a work plan covering issues related to trade development, connectivity and ways of strengthening customs procedures. It plans to meet again in mid-2002.

BRAZIL

Overview

As a member of Mercosur, Brazil, the largest market in Latin America, attaches high priority to the eventual free circulation of goods, services and capital within the four countries. At present, most agricultural products have free access within the Mercosur countries; the exception is sugar, which remains the subject of a major trade dispute between Brazil and Argentina. The establishment of the common external tariff has already resulted in each of the member countries exceeding their WTO bound tariff rates for certain products. The current level of common external tariff on agricultural products varies between 0% and 18.5%, with the tariff on malt barley currently at 16.5% — now 6.5% above its WTO bound rate. With the worsening economic situation in Argentina, there has been considerable debate on how the common external tariff should be maintained.

In 2001, the Brazilian real depreciated 25% to 30% against the U.S. dollar, largely due to economic factors including the energy crisis in Brazil, the deteriorating economic climate in several Mercosur partners, and the slowdown in the international economy. Canadian exports for 2001 declined 13% from the same period in 2000. Despite reduced expectations for the performance of the Brazilian economy, the medium- and long-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

The Merchant Marine Renewal Tax

Canada has raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in

Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax, with its potential trade-restricting and trade-distorting effect. The amount of this tax is 25% of the ocean freight of imported goods. Since the tax does not apply to domestically produced goods, nor to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that it violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the GATT. Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff exceeds the WTO binding.

PROEX

Since 1998, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) has issued five rulings that PROEX, a Brazilian export finance program that reduces financing costs for Brazilian exports under its "interest equalization" component, is a prohibited export subsidy as applied to regional aircraft.

On December 12, 2000, following the breakdown of bilateral negotiations, Canada requested and received WTO authority to impose countermeasures on Brazil up to a level of $344.2 million per year, for a total of $2.1 billion. On that same date, Brazil informed the WTO that revisions to PROEX brought that prohibited export subsidy into compliance with its WTO obligations. Canada disagreed with Brazil's claims.

On February 16, 2001, at Canada's request, the WTO established a panel to examine whether the revisions brought the program into compliance with Brazil's WTO obligations. The panel's report, issued on July 26, found that PROEX III was compliant, as such, but could be applied in a WTO-inconsistent manner. More importantly, the panel established clear criteria (minimum commercial interest and reference rate, maximum 10-year term, maximum 85% of transaction to be financed) that PROEX financing must follow in order to comply with Brazil's WTO obligations. These were essentially the same criteria that Canada had been seeking from the beginning of the dispute, and which Brazil had consistently rejected. On August 23, the WTO adopted the panel's report.

On January 10, 2001, then Industry Minister Brian Tobin announced a proposal to provide below-market Canada Account financing to Air Wisconsin to assist Bombardier in securing a sale of 75 regional jets. The financing terms matched the terms of the proposal made by Brazil on behalf of its aircraft producer, Embraer.

On March 12, in response to the matching strategy employed by Canada, Brazil initiated a challenge at the WTO, alleging that Canada Account financing provided in the Air Wisconsin transaction constituted a prohibited export subsidy. The DSB issued its final report on the Air Wisconsin transaction on January 28, 2002. The report found that Canada Account financing of the Air Wisconsin transaction and the matching tool used by Canada (though allowable under the OECD Arrangement) contravened WTO rules. Importantly, the Canada Account and Corporate Account, as well as the Investissement Québec program, were found compliant, as such.

Following a year-long hiatus, Canadian and Brazilian officials restarted discussions in November. Initial talks were cordial and professional, and the two parties agreed to meet again in 2002 to work toward a negotiated solution in this five-year-old dispute.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The Agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, freight costs, costs related to loading and unloading the merchandise, and costs of freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise.

In practice, 80% of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) introduced in 1997. The remaining 20% of goods (normally goods subject to health and phytosanitary requirements) require approval and are reviewed by the respective decision-making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many current and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will continue to monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to ensure that this is consistent with Brazil's international trade obligations.

Meat Certificate Validation Requirements

Canadian exporters remain concerned that the Brazilian consulates must validate inspection certificates for meat products prior to export (so-called consularization requirement). This step creates additional delays and costs for Canadians in advance of shipping. Canada does not impose such a requirement on imports from Brazil or any other country. Moreover, we consider that this requirement is contrary to common international practice and that it constitutes an unnecessary barrier to trade. Over the years, Canada has made many representations requesting removal of the requirement. Although Brazilian senior government officials have given repeated assurances that this will be done, the requirement remains. Canada will continue to press the Brazilian government for official confirmation that the validation requirement for Canada is removed.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

Brazil does not allow the import of most Canadian poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed and recognized Canada's meat inspection system for poultry or approved Canadian establishments (Brazil accepts ostrich, emu and duck meat from Canada). However, Canadian exporters have expressed an interest in exporting processed food containing chicken to Brazil. Canadian Food Inspection Agency (CFIA) officials and their Brazilian counterparts are now working on a mutual review of the poultry meat inspection systems. Both countries have completed their information-gathering exercise and are reviewing reports on the applicable trade conditions for poultry meat. Completion of this process would allow exports of Canadian poultry (i.e. chicken and turkey) into Brazil and Brazilian poultry into Canada. Bilateral discussions are ongoing.

Brazilian Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO members that it had withdrawn a market access concession of 750 000 tonnes of duty-free imports of wheat from its WTO schedule and would begin applying a duty, currently set at 12.5%, to wheat imports. As a major supplier of wheat to Brazil, Canada exercised its right to request compensation for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Since that time, Canada and Brazil have held a series of consultations but have not yet agreed on a settlement. Canadian exports of wheat to Brazil in 2001 were valued at $7.2 million, a decrease of 72% from the previous year.

Telecommunications Services

As deregulation of Brazil's communications industry progresses, Canadian exporters of telecommunications services continue to demonstrate strong interest in opportunities in that market. When several WTO member countries declined to accept Brazil's revised offer of commitments under the WTO Agreement on Basic Telecommunications, Brazil withdrew its offer. Consequently, Brazil has made no market access commitments on basic telecommunications services under the WTO. Canada will continue to work, in negotiations under the WTO and the FTAA, to put trade with Brazil in this important sector on a more secure foundation.

Investment

In 2000, Canadian foreign direct investment in Brazil was approximately $4.6 billion, making Brazil Canada's 14th-largest destination for foreign direct investment. Due to the significant levels and long history of Canadian investment in Brazil, it is regarded as one of Canada's priority countries for concluding a Foreign Investment Protection Agreement (FIPA). Several consultations have been advanced since the mid-1990s, but we have not yet concluded a FIPA.

ARGENTINA

Overview

Latin America's third-largest economy is struggling through its fourth year of recession, following several years of economic expansion and optimism. The 1980s in Argentina were blighted by a foreign debt crisis, disarray in public finances and high inflation. In April 1991, the government implemented a stabilization plan (under the Convertibility Law), which included the adoption of a Currency Board to ensure that monetary expansion was restricted to money demand. The Board prevented the government from

financing operations via money issuance. The Argentine peso was pegged one-to-one with the U.S. dollar. While the Currency Board did help tame hyperinflation, other imbalances have developed over the subsequent years. The unemployment rate has been rising steadily, the government has relied on debt financing (which has in turn has led to a sharp rise in government and external debt), and the economy has lost its competitiveness in large part due to the strength of the U.S. dollar and the Brazilian devaluation. The Argentine authorities have yet to find a way to jump-start the economy and put the country's finances on a sustainable path.

The administration of former President Fernando de la Rúa devised various policies to energize the flagging economy, which has shrunk more than 10% since 1998. In particular, the government introduced competitiveness programs to provide tax and financing incentives to exporters and specific economic sectors (such as transportation, construction and agriculture). One of these measures involved the creation of an export peso (a hybrid of the U.S. dollar and the Euro, providing a subsidy to exporters). It also greatly altered the tariff structure originally shared with Brazil, Paraguay and Uruguay (the Mercosur Common External Tariff) by raising tariffs on consumer goods to 35% and lowering those on capital goods to zero. To stimulate consumption, the government also introduced a new bond (the "Lecop") to substitute for various previously issued provincial bonds that are valued nominally at par with the peso. Due to severe budget cuts at the provincial level, many provinces now pay both employees and contractors using these bonds.

Burdened with US$141 billion in debt (foreign and domestic), Argentina endeavoured to renegotiate with lenders (at much lower interest rates) to forestall a liquidity crunch. Having completed the first $50 billion phase of the swap with domestic banks, the government planned to swap approximately $20-25 billion in international debt (excluding the $35 billion borrowed from international institutions). At the same time, the International Monetary Fund (IMF) imposed strict conditions on Argentina for the release of any further monies, including controls over federal and provincial spending and the creation of a "zero deficit" policy (which saw public sector salaries and pensions cut 13%).

However, consistent difficulties in maintaining these spending limits, alongside tumbling tax revenues and industrial production, led to an unsustainable financial situation despite a US$48 billion IMF bailout package, a US$29.5 billion bond swap and the adoption of a new dollar-peso-euro peg. On January 3, 2002, Argentina formally defaulted on part of its US$141 billion debt when it missed a payment of US$28 million due on an Italian lira bond; it also suspended payment on its debt. Argentina is expected to maintain the announced sovereign debt moratorium on external financing obligations until a new agreement is reached with the IMF and international private creditors.

Recent Developments

On January 6, 2002, both houses of Congress approved a "public emergency and currency reform law" delegating extraordinary powers to the Eduardo Duhalde Administration until December 10, 2003 (Duhalde was appointed President by the Legislative Assembly on January 1, 2002). The main element of the new legislation is the end of the 10-year "convertibility" regime of the one-on-one peso-dollar peg. The new legislation gives the President sweeping "emergency powers," including power to devalue the peso. The Executive has the power to design and regulate any new currency regime(s).

A dual exchange rate regime has been adopted. For most financial transactions (e.g. import and export transactions), the exchange rate is fixed at 1.4 pesos per U.S. dollar (an implied currency devaluation of 28.6%), while for other transactions (e.g. those of tourists and ordinary Argentines) the peso will float freely. The government has indicated that it wants to move to a single, floating exchange rate over the course of the next few months. The maintenance of the fixed exchange rate is seen as a government attempt to manage a transition toward a comprehensive free-floating currency regime. The central bank will be authorized to buy and sell foreign currency with its own reserves in order to maintain the official rate, as well as print pesos. The government still intends to tie the peso to a basket of currencies (e.g. the dollar, euro and real). It also intends to implement a host of parallel measures aimed at controlling the impact of this drastic move among the economic actors and the disenchanted and nervous Argentines.

The key issue is not the devaluation rate, but rather the ability of the new currency regime to generate local confidence, reverse capital flight and resume a trend of

sustainable growth. The devaluation-related inflation pressure will remain a significant factor in continued social and financial instability during the first half of 2002. The economic, political and social situation remains very uncertain, and the consensus is that further deterioration is likely before the situation improves.

Bilateral Trade

Bilateral trade between Argentina and Canada increased markedly during the 1990s. From $173 million in 1989, two-way trade reached $641 million in 1997 and totalled $602 million in 1998. Reflecting the economic recession in Argentina in 1999, trade retracted to $515 million in 1999. At the end of 2001, bilateral trade was $482 million, down 22% from 2000. Canadian exports shrank to $132.1 million, a 46% drop, while Canadian imports reached $350 million, down 15% from 2000. Domestic consumption in Argentina has dropped sharply, and foreign enterprises are retrenching. The new banking measures have created additional trade hurdles. Some Canadian companies have already reported difficulties in acquiring or transferring funds related to trading activities.

Approximately 40% of current Argentine exports to Canada are agri-food products; a further 20% are copper ores and concentrates; almost 20% are steel-mill products; and the balance includes leather products, fish and seafood, rubber, wood products, plastics, metals, minerals and chemicals. Current Canadian exports to Argentina include electrical machinery (including telecommunications equipment), machinery, newsprint, plastics, optical and medical instruments, dried vegetables, fertilizers, synthetic fibre and cosmetics. In addition, during the last four years, there have been discussions on cooperation between Canada and Argentina on their common interests in the areas of nuclear energy, geoscience, mining, fisheries, space, agriculture, environment, and information and communications technologies.

In November 2001, Canada held bilateral political and economic consultations with Argentina in Buenos Aires, the fifth such consultations since 1995. In December 2001, the Steering Committee of the Memorandum of Understanding on Environmental Cooperation convened a two-day meeting in Buenos Aires attended by representatives from Industry Canada, Environment Canada and Argentina's ministries of social development and environment.

Investment

Argentina is an important investment location for Canada. In 2000, Canadian direct investment in Argentina totalled $3.6 billion, a 10% increase from 1999 ($3.3 billion). In 1990, Canadian investments in Argentina amounted to a mere $123 million. Canada remains one of the most important foreign investors in Argentina. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. The forest sector may also offer potential for further Canadian investment.

Generally, Argentina presents an open market to foreign investors, who are free to enter the country through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. While foreign firms may also participate in publicly financed R&D programs on a national treatment basis, Argentina reserves the right to maintain exceptions to national treatment for real estate in border areas, air transportation, shipbuilding, nuclear energy, uranium mining and fishing. Technical discussions on upgrading the existing Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Argentina were last held in January 1998. Canada has been pressing to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already-positive bilateral investment relationship.

Due to continuing market and liquidity uncertainties and current foreign exchange controls, foreign direct investment in Argentina is expected to decline significantly in the short and medium terms.

Chile

Overview

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and its two parallel agreements on environmental and labour cooperation are now nearly five years old. On July 5, 1997, under the CCFTA, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated, the sixth round of tariff cuts will be made on January 1, 2003.

As a result of a November 4, 1999, agreement, Canada and Chile accelerated the elimination of tariffs on a selection of products. Through the bilateral Committee on Trade in Goods and Rules of Origin, Canada and Chile agreed to accelerate elimination of tariffs on turkey poults and hatching eggs, feed peas, fresh or chilled tomatoes, peaches, plums, sloes, certain colour pigments, certain articles of plastic and several textile products. Eight committees and working groups are in place to carry out any outstanding implementation elements of the CCFTA and to resolve problems before they escalate into formal disputes. Progress has also been made in fulfilling CCFTA obligations on such matters as model rules of procedure for dispute settlement, publication of documentation on temporary-entry procedures and mutually compatible procedures for recognition of test reports in the telecommunications sector. Chile has also demonstrated its willingness to facilitate trade by agreeing to lower its visa-processing fees from US$650 to US$100.

Implementation of the CCFTA has precipitated a new era of bilateral cooperation with Chile. The total value of two-way trade in goods between Canada and Chile neared $1 billion in 2001, while Canada's exports of goods totalled $359 million and imports reached $640 million. Canadian foreign direct investment in Chile was $5.5 billion in 2000. In recent years, over 70% of Canadian investment has been in the mining sector, which has generated substantial spinoffs for Canadian companies in other manufacturing and services sectors. Significant Canadian investments were also directed to the energy and information technology sectors.

The entry into force on January 1, 2000, of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion, the first of Chile's new generation of tax treaties, met one of the key commitments contained in the CCFTA. This convention facilitates the growth of trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies that do business in each other's countries.

In 1998, the Chilean government announced that it would reduce its uniform most-favoured-nation (MFN) tariff by 1 percentage point per year until the tariff reaches 6% in January 2003. Under this schedule, the non-preferential MFN rate for all goods entering Chile is 7% in 2002. In two cases, bread mixes and cereal preparations, these MFN reductions trigger guaranteed minimum margins of preference for Canadian goods in the years 2001, 2002 and 2003. In these two cases, Canada will seek to ensure that Chile honours its CCFTA obligations by adjusting downwards the preferential rate for Canada.

Market Access Results in 2001

- In January 2001, the Chilean Congress passed new legislation in response to a WTO panel on discriminatory liquor taxes, which will result in a final rate of 27% applicable to all spirits as of March 2003.
- In January 2001, the Chilean government granted Canada an exclusion on a provisional safeguard measure imposed in 1999 on wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar, as well as on powder and UHT fluid milk.
- On October 25, 2001, Canada and Chile signed a protocol under the CCFTA to accelerate the elimination of tariffs on Canadian dried beans, frozen potatoes and pet food exported to Chile. This action compensated Canada for the application by Chile of a safeguard measure on wheat from January 2000 to July 2001.
- Government of Canada intervention following the Chilean announcement of a ban on the production, import, sale and use of construction materials containing any type of asbestos has resulted in a renewed dialogue between Canadian and Chilean officials on the safe use principle with respect to chrysotile.
- Canadian fisheries officials met with their Chilean counterparts to develop mutually acceptable sanitary and phytosanitary standards and certification procedures that would enable Chile to end its ban on the import of Canadian fish eggs.

Safeguards/Compensation Protocol Under the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA)

In 1999, Chile imposed a safeguard measure on products subject to its price band system, that is, on wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar. Chile extended this measure during 2000.

In May 2001, Canada and Chile agreed that compensation would take the form of almost immediate tariff elimination on imports of Canadian frozen french fries, dried beans and peas, and pet food. Elimination

of tariffs on pet food was previously slated for 2002 and on the other items by 2007.

Salmon and Trout Eggs

In July 2000, Chile amended its regulations so as to subject all imported fish eggs to a case-by-case scrutiny and quarantine, effectively preventing access to the Chilean market. Canada's position is that there is no scientific justification for the restriction, and it is making representations to the Chilean authorities requesting its removal. Canadian fisheries officials met with their Chilean counterparts during 2001 to develop mutually acceptable sanitary and phytosanitary standards and certification procedures that would enable Chile to end its ban on the import of Canadian fish eggs.

Andean Community

The Andean Community is a common market encompassing Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela. These countries are an important commercial region for Canada; bilateral trade in 2001 reached $3.6 billion (greater than that with the Mercosur countries), with Canadian exports reaching $1.5 billion. Cumulative Canadian investment in Andean countries is approximately $3 billion, primarily focused in the natural resource and telecommunications sectors. These markets offer excellent opportunities for Canadian business as they continue to modernize their economies and expand institutional capacity and transparency.

Canada and the Andean Community signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) on May 31, 1999 (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/tieca-e.asp*). The TICA establishes the framework for pursuing stronger commercial and economic cooperation and calls for periodic consultative group meetings. The last such meeting occurred in November 1999.

The TICA forms the basis for enhanced trade and investment activity between Canada and the Andean Community, and our trading relationship is overwhelmingly positive. However, market access problems do sometimes arise. These generally involve difficulties encountered by Canadian exporters seeking necessary permits for the export of agricultural products. Canada pursues a range of strategies to resolve these matters, including interventions with officials in the countries involved, "expert group" discussions to clarify the legitimacy of procedures and requirements for certificate issuance, and interventions with country representatives at trade bodies such as the WTO and other appropriate forums, such as meetings of the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture.

VENEZUELA

Overview

Venezuela is an important commercial partner for Canada in South America. It is Canada's second-largest trading partner in South America and third-largest in Latin America behind Mexico and Brazil. Bilateral trade in 2000 totalled $2.05 billion, with Canadian exports valued at $636 million and imports at $1.41 billion. The main Canadian exports to Venezuela are motor vehicle parts and accessories, telecommunications equipment, wheat, newsprint, wood pulp, potatoes, oilfield equipment, computers and components, beans and lentils, malt, motor vehicles and papers. Canada's imports from Venezuela consist of petroleum products, bitumen/asphalt, semi-finished iron for motor vehicle parts, iron and steel products, chemicals, rubber and plastics.

There is significant Canadian investment in Venezuela's telecommunications, banking, mining, and oil and gas sectors. In addition, Canadian exporters and investors are pursuing opportunities in the agri-food, environment and forestry sectors.

Agreements

The Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Venezuela was signed in 1997 and came into force in January 1998. A double taxation agreement was signed in July 2001 and is expected to come into effect in early 2002. As a member of the Andean Community, Venezuela signed the Canada-Andean Community Trade and Investment Cooperation Arrangement in May 1999.

Market Access Priority

Canada is concerned about Venezuela's import permit policy for agricultural products. Venezuela routinely delays or denies the issuance of permits in contravention of its international trade obligations. Canadian exporters of meat, potatoes and onions have been most adversely

affected. Canada made a number of high-level representations in 2001 and is making resolution of the issue a high priority for 2002.

Central America and the Caribbean

Overview

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama are emerging economies with generally good economic growth. Canadian exports to Central America reached $265 million in 2001. Canadian exports face import barriers in traditional sectors, particularly agricultural products such as milk and pork in Panama, pork in Guatemala and frozen food (french fries) in Costa Rica.

On April 23, 2001, after nine months of negotiations, Canada and Costa Rica signed a bilateral free trade agreement (FTA) and two cooperation agreements on labour and the environment. On November 21, to facilitate further access to the Central American markets, Canada launched free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua as a group (the Central America Four, or CA4). The conclusion of free trade agreements with these countries will signal Canada's continued commitment to the hemisphere and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly with regard to small and medium-sized businesses. More details on these negotiations are set out below.

The Caribbean Community (CARICOM) is a welcoming market for Canadians. There are few barriers to trade, English is a common language, legal codes and business practices are similar to those in Canada, and Canadian banks are well-established in the region. The 15 members of CARICOM are Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti (all but ratification), Jamaica, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago, and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

Market Access Results in 2001

- Conclusion of the Free Trade Agreement with Costa Rica.
- Preliminary FTA discussions with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Preliminary discussions with CARICOM on a framework for FTA negotiations.
- Ongoing discussions with Guatemalan counterparts to reach agreement on sanitary requirements for Canadian meat imports.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Conclude FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Advance FTA negotiations with CARICOM.
- Pursue discussions with the Dominican Republic on barriers to the import of Canadian wood and agricultural products.
- Continue to press Panama for the removal of restrictive import permit requirements, sanitary and phytosanitary measures, and other trade barriers adversely affecting Canadian exports of agri-food products.

COSTA RICA

The Canada-Costa Rica Free Trade Agreement will increase our access to a dynamic new market, especially for Canadian fish, paper products, auto parts, plastics, wood and agricultural goods. One of the main accomplishments of this FTA is the successful negotiation of a precedent-setting framework for competition policy, which could serve as a model for the region. Additionally, the FTA includes a comprehensive chapter on trade facilitation that will help make trade procedures more efficient and reduce formalities and costs for Canadian businesses at the border. The Agreement also sends a clear signal of our commitment to the hemisphere and will give momentum to the Free Trade Area of the Americas negotiations.

The two additional agreements on environmental and labour cooperation will help Costa Rica strengthen its environmental and labour management systems while reaping the benefits of increased trade with Canada.

Two-way trade in merchandise between Canada and Costa Rica amounted to $250 million in 2001, despite a 25% drop in exports. The FTA and the two parallel accords will come into force in early 2002, once the legislative implementation process is successfully completed in both countries.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS AND NICARAGUA (CA4)

Following an agreement by leaders at the Canada-Central America Summit in September 2000 and after extensive consultations with Canadians, International Trade Minister Pierre Pettigrew announced on November 21, 2001, the launch of free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. The negotiations are well under way and could conclude by the end of 2002. In 2001, Canadian exports to the CA4 totalled $165 million, while imports stood at $361 million. In the negotiations, Canada is seeking to secure preferential access for Canadian goods and services to the CA4 markets and the elimination of tariffs on key Canadian exports such as telecommunications goods and services, environmental equipment and services, value-added processed foods, automotive parts, and construction equipment and services. A chapter on investment is also anticipated. Side agreements to address labour and environmental issues are also being pursued.

PANAMA

With a GDP of US$10 billion, the second-highest per capita income and the most stable consumer prices in the region, Panama still leads its Central American neighbours as a potential market for Canadian goods and services. Panama's key location and excellent infrastructure are two of the many advantages to doing business both in this country and, through it, with its neighbours in Latin America and the Caribbean.

2002 will bring major opportunities in the construction sector, with the initiation of two large projects: the construction of a second bridge over the Panama Canal with access highways and the construction of a light rail system for Panama City. These two projects are worth some US$100 million and US$200 million, respectively. As well, in 2002, the Panama Canal Authority may announce the Canal Expansion Project, which will be worth up to US$8 billion and include construction of new water reservoirs (hydroelectric plants/dams), dredging of the channel, and construction of a third set of locks for post-Panamax-type vessels. The rehabilitation of the main potable water plant and construction of a second pipeline also offer potential for Canadian firms.

On market access, non-tariff import barriers continue to affect Canadian agri-food exports to Panama. There are also serious concerns regarding the administration of tariff measures affecting imports of agricultural products that have been designated as sensitive, especially meat products. Canadian agri-food exports also face cumbersome and trade-restrictive plant inspection requirements, among other barriers.

CARIBBEAN COMMUNITY (CARICOM)

Annual two-way merchandise trade between Canada and CARICOM countries amounted to $1.2 billion in 2001, with Canadian exports totalling $405 million and imports $821 million. (These statistics do not include goods transshipped through the United States.) More than $200 million in contracts for Canadian consulting, engineering and contracting services are awarded annually.

Canadian investment in CARICOM countries as a group exceeds $25 billion and is mainly in financial services (banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. Canadian investment diversified in the 1990s to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors. Canadian investment in Trinidad and Tobago is now estimated at more than $2 billion, due to major investments in the petrochemical sector by Potash Corporation of Saskatchewan and the current construction of an US$400 million methanol plant by Methanex of Vancouver.

At the Canada-CARICOM Summit in Jamaica on January 19, 2001, Prime Minister Jean Chrétien and the heads of government of the Caribbean Community and Common Market countries agreed to initiate discussions toward bilateral free trade. Canadian and CARICOM representatives held a preliminary meeting in March 2001. Consultations with Canadians were launched in December 2001 to obtain advice and views on priorities, objectives and concerns regarding such an initiative.

The Dominican Republic

With GDP growth reaching 7.4% in 2000 and imports of goods and services totalling US$9.6 billion, the Dominican Republic is one of the Caribbean's largest and fastest-growing markets and duty-free manufacturing zones. Official statistics put two-way trade between Canada and the Dominican Republic at a modest $199 million in 2001, but these statistics do not reflect the large portion of bilateral trade transshipped through the United States. Canadian investment is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism.

Canadian agricultural (i.e. potatoes) and wood products (i.e. lumber and plywood) are subject to unnecessarily trade-restrictive phytosanitary measures, including the use of an import licensing regime to ban the import of various agricultural products. In Canada's view, these practices violates the Dominican Republic's WTO commitments. Dominican Republic phytosanitary authorities have indicated their readiness to address Canadian concerns, and the Canadian Food Inspection Agency has agreed to send two experts to initiate discussions.

The Dominican Republic has expressed interest in a free trade agreement with Canada. Canada has indicated that, if the Dominican Republic is prepared to negotiate on the basis of the FTA with the Central America Four, which is currently under negotiation, Canada would be willing to initiate exploratory discussions when the negotiating agenda permits.

Cuba

Cuba is Canada's largest export market in the Caribbean and its fourth largest in Latin America with $392 million in exports in 2001. In addition, Canada is Cuba's second largest trading partner and its second largest source of foreign investment. Canadian companies who are used to taking on entrenched American competitors in other Latin American markets will find a much different environment in Cuba (see section on U.S. sanctions).

In 2001 and at the start of 2002, Canadian exporters encountered problems with respect to the interpretation of Canada-Cuba SPS agreements. Canadian and Cuban authorities are working together to resolve these differences.

At the end of 2001, Cuba amended rules regulating the opening of offices by foreign entities, an amendment which appears to discourage smaller companies. Requirements for opening a representative office include having a prior volume of business with Cuba of US$500 000 annually for three years and providing audited accounts. This legislation, of course, does not affect selling direct from Canada.

Liquidity in Cuba will be tight in 2002 owing to destruction caused by Hurricane Michelle and post-September 11 reductions in tourism receipts; however, Cuba is still an emerging market with significant potential in priority sectors for experienced and well-prepared Canadian exporters and investors.

5 Opening Doors to Europe



European Union

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in population and exports and rivalling it in GDP. With its population of 376 million and its enormous market and production capacity, the EU's share of the world's aggregate GDP in 2000 was 20%, compared with 22% for the United States and 2% for Canada. The EU is also the world's largest trader of goods and services: in 2000, it accounted for 36% of all exports of goods and services in the world, while the U.S. accounted for 14.2% and Canada 4.2%.

As a group, the 15 EU member states continue to rank as Canada's most important trading partner after the United States, as well as the largest source and destination of foreign direct investment (FDI) in Canada after the United States. Bilateral Canada-EU trade and investment flows reached record levels in 2000. Total two-way merchandise trade between Canada and the EU grew from $48.3 billion in 1999 to $56 billion in 2001. In absolute terms, imports into Canada from the EU grew more than did Canadian exports to the EU. As a result, the deficit in Canada's balance of trade with the European Union set a new record of -$20.1 billion in 2001, surpassing the previous record in 2000 of -$17.8 billion.

Likewise, the stock of both EU FDI in Canada and Canadian FDI in the EU also reached record levels in 2000. The flow of EU FDI to Canada totalled $28.3 billion in 2000. This raised the stock of EU FDI in Canada from $49.6 billion in 1999 to $77.9 billion in 2000. The sharp rise in investment from the EU in 2000 reversed the situation that had existed since 1996, in which Canadian FDI in Europe had been higher than EU FDI in Canada. Major acquisitions included Alcatel's purchase of Newbridge and Vivendi's acquisition of Joseph E. Seagram & Sons, Inc. The inward flow of $28.3 billion included $22 billion from France and $5 billion from the U.K. The flow of Canadian FDI to the EU in 2000 totalled $4.1 billion. This increased the stock of Canadian FDI in the EU from $52.4 billion in 1999 to $56.5 billion in 2000.

Several major trade and economic developments in the European Union have implications for Canada, including economic and monetary union (EMU), market distortions in the agriculture sector arising from domestic support, protective tariffs in certain sectors, further development of the single market, negotiations on enlargement and new regional trade agreements, and the imposition of EU import bans/restrictions based on its interpretation of the precautionary approach. The EU will continue to grapple with the question of institutional reforms, which the accession of new members makes necessary if the European Union is to function effectively in future.

The euro is the official currency of 12 of the 15 EU member states, with only Denmark, Sweden and the United Kingdom as non-members. Although the economic and monetary union was launched on January 1, 1999, euro notes and coins only began circulation on January 1, 2002. Together with the private sector, the Government is helping to ensure that Canadian business is prepared for the changes that the euro may bring to trade and investment. A number of European Commission-sponsored conferences and workshops on the euro will also be held across Canada in 2002. However, it is not anticipated that the currency change will in any way harm Canadian economic interests.

Regarding enlargement of the European Union, negotiations are under way with Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria and Romania. Turkey is also an official candidate for membership, although negotiations with it will begin only after the EU's political criteria have been met. While reluctant to establish a precise date, member states agreed at the December 2000 Nice Summit that they hoped that those candidates deemed ready to join by the end of 2002 will be able to do so before the next European Parliamentary elections, which are scheduled for 2004. The EU is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world; in recent years, agreements have been reached with Mexico and South Africa. Some 70 developing countries that are signatories to the Lomé Convention already enjoy preferential access to the European Union. The EU intends to convert these arrangements to free trade agreements in time. Economic ties with Switzerland, with which it has a free trade agreement, have also been deepened through a series of bilateral agreements. In addition, the European Union is engaged in negotiations with the Mercosur countries and Chile. Canada is one of only eight economies worldwide that does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada-EU Trade Relations

A number of bilateral instruments are in place to help manage Canada-EU trade relations. The 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation established the Joint Cooperation Committee, which meets annually at the senior officials level. The 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the *Canada-EU Action Plan* (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-e.htm*) set goals for broadening Canada-EU relations, not only in the trade and economic areas, but on a broad range of foreign and domestic policy issues as well.

The EU-Canada Trade Initiative (ECTI) (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/EU/ECTI-Dec-2000-E.html*), launched in December 1998, established a subset of objectives for market access and economic cooperation drawn from the action plan, which were considered achievable within a reasonable time frame. These objectives include: regulatory cooperation, services, government procurement, intellectual property (IP), competition issues, cultural cooperation, business-to-business contacts, and electronic commerce. ECTI also calls for regular consultations between both parties on multilateral trade issues.

A report on progress made under ECTI is submitted to trade ministers at each twice-yearly Canada-EU Summit. The report also sets priorities for the coming period. Under ECTI, implementation of a mutual recognition agreement (MRA) on conformity assessment bodies remains a priority. Both sides will continue to encourage the mutual recognition of professional accreditation through agreements negotiated between the respective professional associations. The EU removed regulatory barriers to the import of Canadian ice wine in May 2001, and progress has been made toward agreements on wine and spirits through negotiations that were initiated in November 2001. The establishment of a dialogue between the respective business communities has been a key ECTI objective. A Canada-Europe Round Table (CERT) has been established, which brings together firms from a range of sectors that support the development of the Canada-EU economic relationship. CERT is in the process of expanding its membership base and setting itself on a sustainable financial footing. A major conference on competition policy was organized by CERT in November 2001.

ECTI has already achieved many of its objectives. In order to identify new ECTI goals, both Canada and the EU agreed to undertake separate but coordinated surveys of their respective business communities to better identify priority constraints to transatlantic trade and investment. The Canadian survey will also encompass exporters not currently active in Europe, in an effort to get a sense of the factors preventing them from seeking opportunities in that market.

The Minister for International Trade and his counterpart, the EU Commissioner for Trade meet frequently to discuss bilateral and multilateral trade questions. Canada-EU trade questions are also dealt with by officials through the Joint Cooperation Committee (JCC) and the Trade and Investment Sub-Committee (TISC), as well as in other sectoral working groups.

In October 2001, the Government tabled its response to the 25 recommendations found in the SCFAIT report entitled, "*Crossing the Atlantic: Expanding the Economic Relationship between Canada and Europe.*" The report called for the Government to attach higher priority to

Canada-Europe economic relations to ensure that Canada is able to take full advantage of Europe's growing potential with respect to both trade and investment. Among other things, it called for free trade with Europe, and said that an aggressive campaign should be undertaken with European decision makers to convince them of its virtues. The Government in its response concurred with the report's assessment of Europe's importance for Canada. With respect to a Canada-EU Free Trade Agreement, the Government indicated that if both further study (i.e. work in addition to a tariff elimination study completed June 2001) and consultations reveal that a Canada-EU FTA is in Canada's interests, then Canada would launch the recommended steps with the European Union. Further analytical and consultative activity is under way.

Market Access Results in 2001

- In May 2001, the EU removed regulatory barriers to the import of Canadian ice wine. Negotiations were subsequently launched in November, which should improve market access for Canadian wine more generally.
- Canada and the EU have agreed on the equivalency of their respective legislation concerning the protection of data privacy. This agreement removes any potential threat to the free flow of data between the two jurisdictions.
- Representations to the Finnish government led them to review their application of EU regulations resulting in Canadian bivalve molluscs regaining their access to that market.
- In October, Canada and the EU successfully implemented the Recreational Craft Annex of the MRA, thus facilitating the entry of recreational craft into each other's territory.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Seek the elimination of export subsidies and maximum possible reduction or elimination of production and trade-distorting support, and an overall limit on the amount of domestic support through the World Trade Organization (WTO) agriculture negotiations.
- Continue negotiations of agreements that will improve market access for Canadian wine and spirits.
- Continue to press the EU for improved market access for cooked and peeled shrimp, including the relaxation of the requirement for further processing.
- Seek recognition of Canada's Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE)-free status under the EU's risk management system.
- Engage the EU in an exploration of the advantages and disadvantages of a Canada-EU FTA.
- Continue with the confidence-building phase to enable implementation of the 1998 Canada-EU MRA.
- Encourage professional associations in Canada and the EU to work toward agreements concerning the mutual recognition of qualifications.

A number of barriers to trade exist in the EU that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resource sectors. In the wake of food-safety crises in the European Union, the European Commission and member state positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy and Subsidies on Agricultural Products

In March 1999, the EU heads of state approved Agenda 2000 EU Common Agriculture Policy (CAP) reform for the period 2000 to 2006. The approved policy was disappointing in that it resulted in only modest reductions to agriculture price supports, and allowed direct production-linked subsidies to remain, although many sectors will be subject to a mid-term review. As a result, the CAP will continue to restrict access to the EU market for most Canadian agricultural products and will distort third-country markets.

Canada will continue to closely monitor the Agenda 2000 reform and the mid-term reviews. Canada will also pursue the maximum possible reduction or elimination of production and trade-distorting support, and the elimination of all export subsidies through multilateral WTO negotiations on agriculture.

Wine and Spirits

Continued dialogue between Canada and the EU on issues related to trade in wine and spirits, including between leaders and ministers, has resulted in significant developments over this past year. First, Canada and the

EU have engaged in discussions covering all issues of interest to both sides, with a view to concluding satisfactory agreements as soon as possible. Secondly, the EU adopted regulatory changes, effective May 17, 2001, to allow access and marketing of Canadian ice wine into the EU market. Finally, both sides have obtained mandates from their respective governments to engage in negotiations to improve access for trade in wine and spirits. In this connection, the first negotiating session between Canada-EU officials took place in Ottawa on November 7 – 8, 2001.

Fish

Canadian fish and seafood exports to the EU have declined since the beginning of the decade, stabilizing around the $300 million level. In 1990, seafood exports to the EU represented about 20% of Canada's global fish and seafood exports; the 2000 figure was 8%. Major factors have been the reduced supplies of groundfish, high EU tariffs and the privileged access that Canada's major competitors have to the EU market. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 12% to 23%.

Shrimp

Cold water shrimp exports are faced with tariff rates of up to 20%, depending on the product form. Primarily because of these barriers, it will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the EU opened a 4000-tonne autonomous tariff rate quota (ATRQ) for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6%, if imported for further processing in the European Union. EU member state fisheries ministers have since extended the ATRQ to cover the years 2001-2003, and have increased the quantity to 5000 tonnes annually. In the medium term, Canada will address the broader seafood tariff issues during the current round of multilateral trade negotiations. In the short term, Canada is seeking to persuade the EU to make improvements to the ATRQ for cooked and peeled shrimp, including a further increase in the quota and a relaxation of the ATRQ's restrictive end-use requirements, which call for further processing in the European Union.

Aluminum

Reduced tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Government will continue to support the Canadian industry's efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the European Union to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff. Canada will pursue this issue in the WTO negotiations.

Genetically Modified Organisms: Canola

The EU approval process for genetically modified organisms (GMOs) has been stalled since March 1998. Six member states have acted together to form a blocking minority that prevented the restart of the EU GMO approval process. In an effort to unblock the approval process and gain public confidence in GMOs, the EU revised legislation for GMO approvals (EU 2001/18).

The EU has yet to approve all of Canada's genetically modified (GM) canolas varieties currently in production, and thus Canada is unable to export canola to the European Union. Canadian canola exports to the EU peaked in 1994 at $425 million. Canada's position is that there are no health, food safety or environmental reasons that GM canola varieties under commercial cultivation in Canada should not be approved for the EU market.

Canada's largest export markets for canola (Japan, China, the United States and Mexico) have accepted the varieties under commercial cultivation in Canada. Some 60% of Canadian canola acreage has been seeded to varieties with novel traits. Canada continues to express its concerns to the EU at the highest levels regarding this market access barrier for genetically modified canola currently cultivated in Canada.

Genetically Modified Organisms: Labelling and Traceability

In an effort to unblock the approval process and rebuild public confidence in EU food safety regimes, the European Commission proposed additional regulations on labelling and traceability. These regulations will require GMOs to be documented on a transformation event basis, and dictate that each point of contact in the food distribution chain must maintain documentation on all of the events (i.e. different GMOs) within each shipment throughout all stages of placing a product

on the market, "from the farm to the store shelf." The 1% threshold for the adventitious presence of GMOs in the shipments of other bulk commodities cannot be practically reached.

Canada is of the view that the proposed EU regulations are not commensurate with the risks, and that the regulations will be a serious barrier to trade that will not only result in effectively blocking trade in approved GMO canola varieties, but that will also affect conventional grains and oilseeds. Canada has made several high level representations to the EU on this matter.

Bans and Restrictions on Certain Non-ferrous Metals

The European Commission has adopted directives on waste management of electrical and electronic equipment and on end-of-life vehicles, and has proposed a directive on batteries and accumulators. These directives provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances of which Canada is an exporter, including lead, mercury and cadmium. These substance bans, when implemented, will have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products making use of them. While Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks, and is concerned that such measures may be more trade restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

Canada is of the opinion that the phase-out and ban of these materials in electrical and electronic equipment may result in negative environmental impacts by forcing the adoption of substitutes that could have a more detrimental environmental impact than the substances they replace. Moreover, the phase-out and ban measures will have significant adverse trade implications affecting the design, manufacture, production and distribution of all electrical and electronic equipment around the world. Inasmuch as the directives mandate the selective treatment of individually identified materials and components, they represent an infringement into the manufacturing/production cycle of resource recovery and, as such, take an overly prescriptive approach.

The directives refer to a "producers' responsibility network," but it is not clear who will be responsible for the creation of the end-of-life collection, the take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the directives set out. Canada is concerned by the potential to create a closed market for raw material resources whose access is limited to those treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network," The directives also appear to contain export restrictions that may be inconsistent with international trade rules.

As discussions are still taking place within the EU on the substance and the domestic implementation of these directives, Canada will continue to monitor them and will convey its concerns to the Commission, the Parliament and the member states at the various stages of the EU decision-making process.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program" that covers a number of paper products such as sanitary papers. The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria, and is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and that it discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the European Union adheres to the WTO Technical Barriers to Trade Agreement's Code of Good Practice in its eco-labelling programs, particularly provisions dealing with transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

There is an ongoing marketplace demand in Europe — especially within the United Kingdom, Germany and the Netherlands — for forest products to be certified as having been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The Canadian industry is endeavouring to address this demand, using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned about any

measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods. Procurement policies that specify that all products must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches are also of concern. We also remain vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes.

Organic Food Products

The EU has detailed regulations on the production, labelling and inspection of organic products, and maintains a list of countries from which imports of organic products are permitted. Canada does not appear on this list. Until December 31, 2005, countries not on the list may still export organic products to the EU, provided that the importer furnishes evidence that the imported products were produced in a manner equivalent to EU rules and inspected according to EU-equivalent measures. The case-by-case nature of this approval process creates uncertainty for Canadian exporters. After 2005, imports of organic products must originate in countries appearing on the EU list.

Canada will submit a formal application for inclusion on the EU list demonstrating how Canada's certification system and national production standard are equivalent to that of the EU. This application will be submitted once a reasonable number of certifying bodies have been accredited to the national standard.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

The Canadian government has long encouraged national and provincial professional bodies to engage in the development of mutual recognition agreements (MRAs) with their respective foreign counterparts as a means to facilitate and enhance their ability to export their services in foreign markets. Since these agreements are between respective professional associations, and hence are not intergovernmental in nature, the Government's role is to facilitate and encourage the development of MRAs.

In November 2000, a videoconference was held between Canadian and European government officials to discuss professional services. As a result of the discussion, architectural and engineering associations in Canada and the EU were asked to exchange questionnaires pertaining to each other's respective regulatory regimes on matters such as accreditation, licensing and qualification requirements and procedures. This process is now nearing completion. Direct contact has been established between the Royal Architectural Institute of Canada (RAIC) and the Architect's Council of Europe (ACE). The heads of both associations have met on several occasions during the past year. Consequently, it is hoped that an initial architecture accord, leading later to a full MRA, will be signed shortly.

SANITARY AND PHYTOSANITARY IMPORT REGULATIONS

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except Western Red Cedar, must be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode (PWN). This requirement has effectively eliminated Canadian exports of green softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian green softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in green lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. Government officials have been working closely with industry and provincial representatives over the last year to review options.

In 2000-2001, Canada developed and sought EU approval of an innovative paperless certification program to streamline (e.g. reduce the paperwork burden) for exports of kiln-dried lumber that has been heat-treated (KD-HT) as part of the kiln drying process. The new system would have facilitated exports of value-added lumber to the EU. This proposal was rejected by the EC as too difficult to implement administratively. Canada has proposed that technical discussions take place in early 2002.

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with such hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence, and it was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the *Codex Alimentarius* and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

In August 1999, because the European Union did not implement the WTO rulings, and given the absence of an acceptable offer of compensation as an interim solution, Canada imposed retaliatory tariffs on a list of imports from the European Union, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef. For more information, please visit *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones* (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp*).

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement.

A third meeting of the JMC was held in Brussels in October 2001. The Agreement has increased contact, cooperation and communication between our two countries. Of the three technical working groups, established last year, on audit/verification, information exchange/notification and equivalency, progress was made on a joint audit protocol and improving information exchange/notification. Progress on equivalency has been slow. It was agreed to focus attention on advancing equivalency discussions.

Animals and Animal Products

On October 1, the EU implemented measures related to BSE and TSE. These measures have prohibited Canadian exports to the EU of live bovine animals, embryos, certain pet foods, and tallow and gelatine for food use. Canada, which has never had a native case of BSE, is BSE-free under International Organization for Epizootics (OIE) criteria. Nonetheless, the EU has given Canada a geographic BSE risk (GBR) rating of two, which entails a *de facto* prohibition on trade in the above-mentioned items. Canada disputes the rating and will continue to try to have the EU change it.

In addition to the BSE-TSE related regulations, the proposed EU Animal Waste Directive would further limit Canadian exports to the EU. This regulation as written will eliminate or limit exports of inedible tallow, pet food, yellow grease, beef and beef products, processed animal protein and possibly other fish, poultry and swine products. Canada views many of the measures in this regulation as neither scientifically justified nor risk-based.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot (BRR) and potato spindle tuber viroid (PSTV).

Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union.

In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. The European Union published its decision in November 1999, which authorizes four member states (Italy, Portugal, Greece, Spain) to import seed potatoes originating from Canada for the next three seed potato marketing seasons or shipping periods (January 15, 2000 to March 31, 2000; December 1, 2000 to March 31, 2001; and again December 1, 2001 to March 31, 2002). Historically, Italy and Portugal are the only member states who take advantage of the derogation. For both the January-March 2000 and the January-March 2001 shipping period, Portugal was the only member state to use the derogation, and imported 282 tonnes and 100 tonnes, respectively, from Prince Edward Island. Canada will seek renewal of the derogation for the next seed potato marketing season, which begins in December 2002.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canadian suppliers do not have full access to EU public procurement opportunities in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from ongoing liberalization of EU telecommunications regulatory frameworks, and are following closely the process of unbundling local loops in the European Union, including issues of costs, transparency and timeliness. In Germany, Canadian firms look forward to a new licensing regime that would implement a recent German Court decision to reduce current high up-front licensing costs to reflect actual administrative costs. They also welcome another recent German Court decision permitting resale of local network services and the requirement by the national regulator for more timely delivery of leased lines by the incumbent operator. While these decisions are important steps in improving the terms of access for competitors, Canadian firms remain concerned that unless the regulator plays an equally strong role in ensuring their proper and timely implementation, delays will continue to frustrate competitors and the development of a truly competitive German market.

European Free Trade Association

The Government announced the launch of free trade negotiations with the European Free Trade Association (EFTA) countries on October 9, 1998. The EFTA comprises Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein. In 2001, Canada exported $1.3 billion worth of goods and imported goods valued at $5 billion from the region. Foreign Direct Investment (FDI) from EFTA members into Canada in 2000 was more than $7.4 billion, a 60% increase over the previous year.

This would be a "first generation" free trade agreement, and as such, would not include negotiations in the areas of services, investment, government procurement or intellectual property. It is expected to include some liberalization for agriculture, and new cooperation in trade facilitation and competition policy.

Agreement has been reached on most issues, and final discussions to resolve those still outstanding, such as the treatment of ships, offshore vessels and platforms used in oil and gas production, are under way.

Mutual Recognition Agreement

A Mutual Recognition Agreement (MRA) facilitates trade in regulated products by allowing manufacturers in the exporting party to complete the testing, inspection and certification requirements in their home territory. In July 2000, Canada signed three bilateral agreements (in one document) with Iceland, Liechtenstein and Norway on mutual recognition of conformity assessment of certain regulated products. The sectors covered are information technology and telecommunications equipment; electrical safety; electro-magnetic interference; medical devices; and good manufacturing practices for pharmaceuticals and recreational craft. The confidence-building period provided for under the MRA started in early 2001 and is continuing. These MRAs complement the Canada-EC MRA and the Canada-Switzerland MRA.

Russian Federation

Overview

The Russian economy has recovered strongly from the financial crisis of 1998, which resulted in a drastic decline in Canada's goods exports to the Russian Federation. Exports began growing slowly again in 1999, and continued building through 2000, but there has been a noticeable upsurge in 2001. Imports of goods from Russia to Canada registered a slight improvement in 2000 over 1999, but declined in 2001. Canadian exporters who had been reticent about entering the Russian market following 1998 have taken the economic good news as a sign that it is now time to re-engage in Russia. In February, Prime Minister Jean Chrétien led the Team Canada 2002 trade mission to Russia during which 77 new business deals were signed by Canadian enterprises, with a value of $337 million. According to Statistics Canada, Canadian investment in Russia was estimated at $423 million in 2000. Canadian direct investment is principally in the mining, high technology and agri-food sectors.

President Putin's emphasis on Russia's accession to the WTO has provided impetus to the economic reform process. The Russian Duma ended its spring 2001 session by passing tax, land and legal reform legislation. Russia will continue to be a strategic market for Canadian resource extraction, housing/construction materials and agri-food sectors. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along three main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC); accession negotiations on Russia's entry into the WTO; and the negotiation of a new Foreign Investment Protection Agreement (FIPA).

Bilateral Trade

The Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission was established in 1993 with a mandate to improve trade and investment and to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each other's markets. It met most recently in Ottawa in November 2001, and the Canadian delegation was led by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew. Sectoral working groups (focusing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining and Arctic and the North) work to enhance opportunities and market access for Canadian investors and traders. As outlined in the new *Canada Russia Joint Action Plan* issued during Team Canada 2002, consideration is being given to the establishment of new IEC working groups on market access, transportation, and advanced technologies including telecommunications, aerospace and information technologies.

Through the Intergovernmental Economic Commission and other bilateral initiatives, including technical cooperation, Canada is promoting the transition to a market economy in Russia. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application of laws and regulations. During the Team Canada 2002 mission in February, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) signed a Protocol with the State Committee on Construction, Architecture and Housing Policy which marked the establishment of a new Russian building code for single-family dwellings based on Canada's building code. This will create new opportunities in the Russian market for Canadian builders and construction material suppliers.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the World Trade Organization in 1993. Canada is a member of the WTO Working Party (WP) charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession. The first of 13 WP meetings was held in July 1995 and the most recent in January 2002.

Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding Members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Although much has been achieved in recent years, Russia has more work to do to bring its trade and economic policies up to WTO requirements, particularly including the area of agricultural support policies that distort trade.

Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services. Working party meetings are expected to be held regularly throughout 2002 in light of a renewed commitment by many WTO members to move the process forward now that the China accession and Doha Ministerial meeting have been concluded.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow leading to several revised offers from Russia over the last two years — most recently in February 2002. Progress has been made, primarily on industrial tariffs, during bilateral discussions that are continuing on an accelerated basis. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to Canadian suppliers of goods such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and telecommunications equipment. Canada will, among other things, encourage Russia to bind all of its tariffs at or below currently applied rates, to join various zero-for-zero initiatives agreed in the WTO and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October 1999. In May 2000, Canada initiated bilateral discussions on services and subsequent bilateral meetings were held throughout 2000 and 2001. Russia submitted a revised services offer in February 2001 and another in January 2002. Canada is seeking from Russia binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada is also looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

Canada currently funds two projects — Macleod-Dixon's *WTO Assistance* and Carleton University's *Capacity Building in Trade Policy and Law*, for a total of $6.3 million, providing direct support to Russia's decision makers in their efforts to facilitate Russia's accession to the WTO.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining and oil and gas sectors. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors. While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Concerns for investors in the Russian Federation have included: poor corporate governance; taxation levels; the complexity and uncertainty concerning domestic legislation; and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes. Over the past year, the Russian government has introduced new legislation in areas such as taxation, customs procedures, and judicial reform which are encouraging. Business registration, licensing and verification requirements have been streamlined and a new voluntary corporate governance code is expected to be introduced in 2002.

The existing FIPA signed between Canada and the USSR in 1989 provides more limited protection for Canadian investors than more recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations were initiated in January 1998 and are continuing with the aim of developing a new and enhanced FIPA to improve conditions for increased Canadian investment.

Ukraine

Overview

Canada-Ukraine bilateral trade was below potential at $148 million in 2000, and dropped significantly to $81 million in 2001. The trade balance has historically been in Ukraine's favour and dominated by steel exports. Canada's export market in Ukraine is for unique, value-added, highly-engineered products; typically in the energy, construction and agri-food sectors.

Canada ranks in the top 15 foreign investors in Ukraine at close to $80 million, particularly in the oil and gas sector and in glass manufacturing. Canada has a Foreign Investment Protection Agreement with Ukraine. The Canadian government is working to

improve access to the Ukrainian market and expand bilateral trade and investment through WTO accession negotiations and the bilateral Canada-Ukraine Intergovernmental Economic Commission (IEC).

The Canada-Ukraine IEC was established in 1996 with a mandate to identify opportunities and resolve trade and investment irritants and obstacles for Ukrainian and Canadian companies. The fourth IEC was held in October 2001 in Ottawa co-chaired for Canada by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, and has been hailed as successful as there was significant progress towards establishing more regular meetings of the sectoral working groups on agriculture, construction and energy, as well as agreement to begin jointly working on impediments to trade which still exist, including: enforceability of court rulings; a new Land Code; the removal of export taxes; and a process to facilitate the resolution of commercial disputes.

WTO Accession

Ukraine applied to join the World Trade Organization in 1993. Since then, Canada has focused on the need for more open, secure, and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. In 2000, Canada's Ambassador to the WTO, the Honourable Sergio Marchi, was chosen by its Members as the Chair of the Ukraine Working Party. As Chair, he went to Ukraine in August 2001 to discuss its accession with Ukraine's Deputy Prime Minister, Trade Minister and senior officials.

On the multilateral front, while slow progress was made during the first seven years, the pace began to improve with the WP meeting held in July 2000. In the past year, Ukraine has taken important steps in preparing domestic legislation and regulations to bring significant parts of its trade regime into conformity with WTO obligations. Nevertheless, further work is still required in a number of important areas, including customs fees, customs valuation, agricultural support programs, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary measures, and, in particular, intellectual property, as well as in establishing the domestic regulations and administrative practices to implement the required domestic legislation. In December 2001, Ukraine provided the WTO Secretariat with a considerable amount of new information, including draft laws and legislative action plans, in many of these areas. The next formal WP meeting is not expected until the spring of 2002 at the earliest. Parliamentary elections scheduled for March 31, 2002 may slow the process of legislative reform at the beginning of the year.

Since 1997, as part of the accession process, Canada has held bilateral market access negotiations with Ukraine on goods and services. At the last bilateral meeting on February 18, 2001, Canada concluded negotiations with excellent results and on February 20, 2002 a bilateral Record of Agreement was signed. Canada will, however, continue to work with other WTO members in the multilateral process to ensure that the results of these bilateral negotiations and stable and predictable market access to the Ukraine are not jeopardized by high and complicated import fees and charges, burdensome customs procedures, and other non-tariff measures. Ukraine has stated that it has recently amended these measures, but we will continue to be vigilant in the multilateral process where these issues are negotiated.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton Universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and to implement their WTO obligations. The Trade Policy Capacity Building project involves three areas:

- technical assistance on international trade issues to address short-term needs in accession to the WTO;
- institutional capacity building by developing a Ukrainian Centre patterned after CTPL Ottawa to meet longer-term needs of both the Government and the private sector; and
- an internship program for graduate students of international trade.



6 Opening doors to Asia Pacific

Asia-Pacific Economic Co-operation

Since its inception in 1989, the Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC) forum's agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC Ministers and Leaders will continue to act as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. In the declaration that came out of the latest APEC Economic Leaders' Meeting held in Shanghai, China in October 2001, Leaders expressed a strong message on the collective resolve of the Asia-Pacific community to counter terrorism. They also expressed their determination to reverse the emerging economic downturn and maintain public confidence at a time of uncertainty by fighting protectionism and committing to the launch of a new round of multilateral trade liberalization in the WTO. Leaders also adopted a "Shanghai Accord," which will reinvigorate APEC's trade agenda and help provide momentum to achieving APEC's goal of reaching free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies.

The Shanghai Accord, which Canada strongly supports, inaugurated the "pathfinder approach" that will allow sub-groupings of APEC economies to accelerate economic liberalization in some new areas. Other results of the Shanghai Accord include a new focus on the need to work on the development of trade policies for the New Economy, a recognition of the importance of ensuring greater transparency, and a new emphasis on trade facilitation, which resulted in Leaders committing themselves to reduce transaction costs for business in the region by 5% over the next five years. The introduction of clear performance targets, such as this, will give new impetus to APEC's work on trade facilitation. Trade facilitation holds great promise, as underscored in a 1999 study that concluded that APEC trade facilitation commitments in areas such as customs, standards, and business mobility could expand the region's GDP by up to US$46 billion.

In order to build confidence in the multilateral trading system, APEC has launched a WTO capacity building initiative, aimed at helping developing APEC economies to participate more effectively in the WTO process. Canada has played a leadership role in this initiative, and Prime Minister Chrétien announced in October 2001 that the Canadian International Development Agency (CIDA) will commit $9 million to an APEC economic integration program in support of WTO-related capacity building within APEC.

While rule-making and liberalization in future WTO negotiations will be the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment, APEC Leaders are supportive of the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

Throughout 2001, Canada also continued to support APEC's work on e-commerce and the new economy, and was involved in a number of projects aimed at providing a better analytical framework for policies in support of the new economy. Canada also co-organized with China a Young Entrepreneurs Forum on the

new economy, which drew more than 200 young business leaders to Beijing and Shanghai, China in July 2001.

APEC results in 2001

- APEC Leaders adopted the Shanghai Accord, which will accelerate movement toward achieving the Bogor Goals.
- APEC Leaders strongly called for the launch of a new round of WTO negotiations.
- The APEC Individual Action Plan (IAP) peer review mechanism was strengthened.
- Canada and China co-hosted the APEC Young Leaders and Entrepreneurs Forum in Beijing and Shanghai, China in July 2001.
- A major new study on APEC and the New Economy was prepared by the APEC Economic Committee.
- Member economies, for the first time, prepared APEC Ecotech Action Plans, providing and overview of individual economies' involvement in economic and technical cooperation work.
- A new Collective Action Plan on Intellectual Property Rights was developed.
- The first APEC-OECD cooperative workshop on regulatory reforms was launched with two of four major workshops held.
- A paper entitled *Business Mobility Standards: A Key to Capacity Building* was released.
- Recommendations to address barriers to the interconnection of power grids were developed.
- A "road map" on interoperability to provide advice on cross-border e-commerce was produced.
- The APEC Tourism Information Network was implemented.
- A program on the Development and Validation of Phyocotoxin Analytical Standards and Reference for Seafood Certification and Safety was implemented.
- A number of multi-year assistance programs on the Harmonized Standards (HS) Convention, Advanced Classification Ruling, Temporary Importation, Risk Management, and Express Consignment Clearance and Integrity were completed.

Mexico, which will host APEC in 2002, will emphasize gender integration and issues related to micro-enterprises in addition to APEC's normal trade liberalization and facilitation agenda. During 2002, Canada will continue its efforts to develop a comprehensive initiative to strengthen trade facilitation in APEC, consistent with the direction provided by the Shanghai Accord, and aiming to expand opportunities for Canadian businesses in the region. Canada will also continue to push for APEC to address the various areas of trade facilitation in an integrated manner, with a view to identifying crosscutting synergies. In addition, Canada will continue to play a major role in the APEC WTO capacity building initiative. Canada plans to continue to promote meaningful public engagement in APEC, including dialogues with civil society organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity.

Japan

Overview

Japan is Canada's third-largest trading partner (after the United States and the European Union), with 2% of total exports, and is the third-largest source of Foreign Direct Investment (FDI) in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of key products, such as lumber, pulp and paper, minerals, meat, fish, grains and oilseeds, and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent much of our trading relationship, Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, value-added, technology-driven products and services imported by Japan. Aircraft, software, telecommunications equipment, resource and environmental products and services are all entering Japan at a faster rate than before. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada, and Canadian direct investment in Japan continues to respond favourably to deregulation and market opportunities in the Japanese economy.

In 2001, Canada's total merchandise trade with Japan amounted to $22.7 billion. Continuing the decline in exports to Japan that began in the late 1990's, in 2001 Canadian exports decreased by 12% to $8 billion. Imports from Japan decreased by 12% in 2001 to $14.6 billion. Canada exported $1.5 billion in services and imported $1.9 billion in 2000. The long-term trend in Japan is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which

represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

In order to identify opportunities arising through regulatory reform and restructuring in Japan's changing marketplace, the Department of Foreign Affairs and International Trade carried out an analysis of trading patterns in potential sectors of opportunity. The results of this study have been shared with Canadian and Japanese business, and interested representatives of the Government of Japan. The analysis points to new opportunities in information and communications technologies, value-added food products, transportation equipment, building products and prefab buildings, medical devices and pharmaceuticals, energy, power generation and environment. In addition, DFAIT and Industry Canada are now studying opportunities in the services sector. Results of this work will be incorporated into a revamped trade action plan for Japan in 2002.

In support of efforts to "rebrand" Canada in Japan as a technologically sophisticated society and to encourage a diversification of our traditional commodities-based trade relationship, the 1999 Team Canada trade mission to Japan emphasized the strengths of Canada's high-technology sectors. These efforts have begun to bear fruit, with signs of increased business activity, especially in the high-tech sectors. Some two dozen Canadian information technology (IT) firms have opened up offices in Japan in the last two years, and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Building on momentum generated by the Team Canada mission, the Department of Foreign Affairs and International Trade, along with the provincial and territorial governments and with the support of the Japan External Trade Organization (JETRO), has undertaken a series of promotional activities and seminars. Starting with 15 promotional seminars across Canada, including a media tour, these activities have centred around the theme of promoting the "Canada Brand" — an ongoing initiative to update Canada's image in Japan.

Another example of such activities was the creation of a Japanese language Web site that offers a wealth of material on Canada's commercial capabilities in all our priority sectors, as well as information on the wide range of Embassy services available. Following the success of the IT trade mission that visited Canada in the previous year, JETRO Executive Vice President Hiroshi Yokokawa led a second IT trade mission to Canada in November 2001. This one-week tour of Canada, with stops in Montreal, Toronto, Calgary and Vancouver, brought the 23 Japanese companies into contact with dozens of interested Canadian companies in each of the cities visited. There was provincial and federal participation in all events, and overall, the mission was deemed a great success. Events such as these provide many opportunities for companies to meet and develop relationships, and thus are held with high regard in the business community. Work is under way planning tightly focused events bringing Canadian companies involved in specific sectors of high-tech to Japan to meet with interested companies and contacts there.

In order to continue to exploit the opportunities opening up in the various regions of Japan, the regional program was strengthened by the opening of the Trade Section of the Honorary Consulate in Hiroshima in September 2000. A similar office was opened in Sapporo in June 2001. The appointment of commercial officers to the trade sections allows the new offices to seek increased opportunities for Canadian and local companies to forge new business relationships, especially small and medium-sized companies.

Further reinforcing our efforts, a Think Canada 2001 festival comprising more than 140 events was held from April through July 2001. This celebration featured a series of cultural, trade, people-to-people, peace and security, and educational events that took place across Japan. The events highlighted our culture, our technologies, our traditional strengths, and our role in the world in terms of peace and security and environmental management.

Managing the Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector to undertake a study of bilateral trade and investment opportunities.

While trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building-product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation, to note a few. This range of themes is indicative of the breadth of our trade and economic relationship with Japan. A review of the more than 40 bilateral consultative mechanisms between Canada and Japan was completed in June 2001 by the Canadian and Japanese governments. The exercise was designed to identify mechanisms that have completed their roles as well as those that should be strengthened in the context of efforts to revitalize the bilateral relationship.

Regulatory cooperation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend cooperation in areas like biotechnology, competition policy, customs administration and in particular, will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition on pharmaceutical good manufacturing practices.

Regulatory reform has been a Japanese government priority for a number of years, with Canada making regular annual submissions to the Japanese regulatory reform authorities (along with the U.S., the EU, Australia and New Zealand and domestic organizations such as Keidanren), whose latest incarnation is the Regulatory Reform Council (formerly the Regulatory Reform Committee). Canada's submission in 2001 to the Regulatory Reform Council was expanded to include not only specific areas of particular concern to Canada, such as telecoms and building standards, but also more cross-cutting structural issues related to the overall investment environment in Japan. Many of these issues have serious implications for the overall recovery on the Japanese economy and for the ability of Japan to attract foreign, including Canadian, investment. The Regulatory Reform Council made public in December its first report of recommendations to the Japanese government after several months of deliberations, and will release another report in the first quarter of 2002. Submissions from foreign governments are an integral part of this process.

Canada welcomes and encourages private-sector initiatives to improve trade relations. In May 2000, at the Canada-Japan Business Committee (CJBC) meeting in Tokyo, the CJBC leadership emphasized the need for greater diversification and announced that "concrete steps toward a Japan-Canada Free Trade Agreement would be an effective tool for promoting bilateral trade and investment." At the most recent CJBC meeting in Calgary, in May 2001, the CJBC proposed that the two governments, in consultation with the Canadian and Japanese private sectors, explore the idea of a "new comprehensive partnership framework for enhancing the two countries' economic relationship."

The Canadian and Japanese business communities have carried out an analysis of trade and investment opportunities. Following up on these studies and efforts, the Canadian and Japanese governments, in consultation with the private sector, have also undertaken research and analysis in consideration of ways to enhance our trade and economic relationship. As part of this effort, DFAIT has conducted, in collaboration with business associations, roundtables in Toronto, Montreal and Vancouver, and a survey of more than 1400 Canadian companies to obtain their views on and experiences in the Japanese market. In addition, DFAIT is carrying out analyses of bilateral trade in goods and services and investment to determine trends, areas of unrealized potential, as well as challenges and opportunities, and to define Canada's interests. This program of research and analysis is geared to enhance our understanding of areas of strength and weakness, areas for potential closer cooperation, and ways to enhance this relationship.

Market Access Results in 2001

- Japan implemented a revised Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization (RCO) and Registered Grading Organization (RGO) status provided the foreign country was deemed to have an equivalent system of conformity assessment. In March 2001, Japan recognized Canada's system of conformity assessment for wood products as equivalent to the Japanese system under the JAS Law.
- Canada and Japan worked in cooperation to resolve delays in regulatory approval for transgenic crops. Some recent submissions have been dealt with expeditiously.

- Regulatory reform and restructuring of Japan's telecommunications services sector resulted in a modest reduction of interconnection rates.
- Japan replaced the system of building product testing and approval based on Section 38 of the Building Standards Law (BSL) with a system allowing for foreign recognized evaluation bodies and foreign recognized approval bodies.
- Japan continued to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to press for a reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, forest products (spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), red meats, fish, non ferrous metals and leather footwear.
- Continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in such priority sectors as agri-food, building products, and services.
- Continue to participate in Japan's official consultation process and identify domestic regulatory impediments that limit economic growth or add unnecessary costs to business and consumers, especially through the identification of regulations and standards that vary from international norms, thereby requiring extensive additional testing and documentation (e.g. Japan Industrial Standards for plastic resins).
- Continue to seek an agreement on Totalization and Social Security with a view to reducing costs of social security contributions and helping to protect the pension rights of employees in both countries.
- Continue to negotiate access to a small number of the new slots available at Narita Airport when the second runway opens in the spring of 2002.
- Regulators will continue to extend cooperation in areas such as pharmaceuticals, biotechnology, and competition policy, and will continue to welcome further regulatory cooperation in such areas as medical devices, customs procedures, and food.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 2001, Canadian agri-food and fish exports to Japan amounted to $2.6 billion. Canada seeks further access to this important market, and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, labelling of food derived from GMOs, and import requirements regarding plant health. In many cases, Japan maintains that its policies conform to the commitments made at the Uruguay Round of negotiations, and that any further tariff reduction or market access concessions will be considered in the context of WTO negotiations.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork in the form of an increased minimum import price. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard has been of significant concern to the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable uncertainty for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers in eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This will be a priority in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis (i.e. a certain number of yen per kilogram). As a result of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, specific duties for these products have decreased in Japan. As *ad valorem* equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e. when import prices fall, the AVEs rise, and vice versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower-priced imports, thereby counteracting cuts in specific duty rates. For example, due to the low product prices experienced in 2000, the AVEs of specific rates on canola oil have ranged from 23% to 28%. These high tariffs are designed to protect Japan's domestic oil-crushing industry, and other related products such as margarine. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Labelling of Food Products Containing Genetically Modified Organisms

As of April 1, 2001, Japan requires mandatory labelling and import notification for foods containing organisms derived from biotechnology. The requirements apply to crops and food products containing GMOs that have been previously approved by the Ministry of Health and Welfare. In the case of processed foods, the requirements apply only to ingredients that are among the top three by weight and that account for 5% or more of the content, also by weight. Foods for which it is not possible scientifically to measure the presence of GMOs are to be exempted (e.g. canola oil).

The potential impacts of this measure are not fully evident at this time. Many issues remain to be determined, including the scope of the labelling scheme and the extent to which it will be exercised on new products. Canada has raised concerns about Japan's approach to mandatory labelling of a non-product-related production and processing method, both bilaterally and in the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. Canada will continue to follow this issue closely so that access for Canadian foodstuffs is preserved.

Greenhouse Peppers

The Canadian greenhouse vegetable industry, specifically in British Columbia, is developing markets for its products in Japan but has been unable to gain access for greenhouse peppers. In November 2000, the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) provided Japanese officials with data to substantiate Canada's claim that no pest of concern has ever been found to have occurred in British Columbia. This further supports Canada's position that the province of British Columbia has a pest-free area status as per International Plant Protection Convention standards. Japan has requested further information.

Bovine Spongiform Encephalopathy in Japan

Following the detection of a BSE case in Japan, the Japanese government has implemented a series of domestic measures and import restrictions, including a ban on imports from all countries of specified processed animal proteins. As a BSE-free country, Canada expects that its exports will receive the same treatment as products from other BSE-free countries. In addition, Canada is concerned about the new requirements for certification of fish meal exports to Japan.

Hay

In December 1998, Japan approved an import protocol for fumigated hay from Canada. Japan's concern is the introduction of the Hessian fly, which is also a pest of rice. The Canadian hay industry wants to pursue the approval of a heat-treatment protocol, which is deemed to be more economical than fumigation. Upon review, in June 2000, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) technical experts requested further test data. An unsuccessful experiment was conducted in March 2001. The industry has since proposed irradiation, which was not accepted by Japan. The industry is currently looking into other alternatives.

Building Products and Housing

In the last two years, amendments to the Building Standards Law (BSL) have been among the most notable achievements in Japan's deregulation efforts. These amendments introduced some performance-based (rather than prescriptive) building standards, as well as the implementation of a revised Japan Agriculture Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain RCO and RGO status and initiating a scheduled review of JAS standards. Balancing this have been increased regulations following the implementation of the new Housing Quality Assurance Act, which requires 10-year warranties on new houses and introduces other new regulations that apply to builders and their suppliers. Further liberalization and deregulation are needed in order to benefit both Japanese consumers and Canadian suppliers of building materials. To this end, Canada and Japan continue their cooperation through ongoing discussions of standards, the exchange of test data for building products, and joint reviews of construction methods.

One of the main obstacles to Canadian market access resides in Japan's approach to fire codes. The majority of fire codes and standards have not been affected by the amendments to the Building Standards Law. As a result, many aspects of the Building Standards Law relating to fire seem arbitrary and prescriptive, limiting wood construction by rendering wood-frame buildings less economical. Given new building designs, fire prevention and fire-fighting techniques, Japan will be urged to revise the Building Standards Law as it relates to fire test methods, criteria and related restrictions such as building size limitations, property line setbacks, and limiting distance calculations to move to performance-based standards.

Also, Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of other aspects of its building codes and standards to aid Japan's objective of stimulating improvements in the quality of housing stock and to facilitate Canadian exports of building materials. Specifically, Japan will be urged to adhere to international standards and practices, and to allow Canadian organizations to become recognized testing and approval/certification bodies.

Registered Certification Organizations and Registered Grading Organizations

In June 2000, Japan implemented a revised JAS Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization and Registered Grading Organization status provided the foreign country was deemed to have an equivalent conformity assessment system. Once approved, foreign RCOs/RGOs would be able to inspect and apply the JAS stamp to products meeting the JAS standard. In 2000, Canada applied to the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries to confirm "equivalency" for wood products. After extensive consultation, Canada was granted equivalency for wood products in March 2001, thereby allowing Canadian organizations to gain RGO/RCO status and improving market access for wood products. Since that time, three Canadian organizations have been approved as RCOs, potentially affecting exports currently exceeding $1.5 billion a year.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber and Softwood Plywood

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) lumber imports, worth over $600 million per year to Canada, are subject to duties ranging from 4.8% to 6%, whereas other species imported for the same purpose enters duty free. The 6% tariff on softwood plywood is also considered to severely limit Canadian exports and unfairly favour the domestic Japanese industry. The SPF and softwood plywood tariffs are a high priority for Canada, and will be pursued in the WTO multilateral trade negotiations.

Restrictions on Three and Four-Storey Wood Frame Construction

Most of the Japanese market is subject to highly restrictive prescriptive codes related to fire, and land economics favour three- and four-storey construction. Although three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection zones (QFP), it is restricted to a maximum of only 1500 square metres, and requires severe property line setbacks and limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions unfairly and sharply limit the use of three-storey wood construction. There is also a size limit of 3000 square metres for non-QFP, and wood cannot be used in the construction of special buildings like hotels. Four-storey wood frame construction is increasingly being used in North America, but faces a difficult and unclear regulatory regime in Japan. Canada will press for the adoption of international standards for fire walls.

Revision of Japan Agricultural Standards for Building Products

Under the Japan Agricultural Standards system, specific standards are now reviewed on a five-year cyclical basis. Canada continues to work with the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) in various technical forums to provide data to assist in the revision of standards related to building products. In 2001, the MoAFF launched the review of the standards for flooring, glue laminated timber, laminated veneer lumber, and oriented strand board. In 2002, the review of the softwood plywood standard will be initiated. Canada will work to ensure that Canadian stakeholders have access to the MoAFF process and full membership on the review committees and continue to press for a performance-based approach.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional zairai housing in Japan should not be based solely on the use of tsugi lumber, but rather should recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock). The approval in October 2001 of a new performance grade for Canadian Coastal Hemlock Lumber in Japanese post and beam housing caps a multi-year research and development program undertaken by Canadian industry, and supported by Canada. Canada's Embassy and consulates in Japan will monitor closely the implementation of this new product in Japan.

Housing Quality Assurance Act

The Housing Quality Assurance (HQA) Act introduces a mandatory 10-year warranty system and a voluntary housing performance indication system for new housing. Canada is encouraging Japan to allow for foreign testing organizations to test performance characteristics, and is seeking to ensure that the requirements, and the process for attaining the requisite proof of performance, are not so onerous as to discourage small and medium-sized enterprises (SMEs) from competing in the Japanese market. Canada also continues to urge the Japanese government to accept international approaches to test methods in this regard.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As the number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in underdeveloped areas of the Japanese economy, particularly in services. There has been significant business development in those areas in which there has been regulatory reform, notably financial services and telecommunications. Canada continues to point out areas in which further regulatory reform would have similar stimulative effects.

Telecommunications Services

The Japanese market for telecommunications services has seen a significant opening to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone (NTT) Corporation, have been lifted. Canada continues to monitor Japanese implementation of GATS commitments for basic telecommunications services and is encouraged by Japan's move to reduce the interconnection rates for foreign carriers to NTT's local and long distance networks.

Several concerns, however, have been flagged by Canadian companies with respect to the ability of new entrants to access the network; reporting procedures required of new entrants by the Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications; regulation of dominant carriers (the long distance service provider NTT Communications, NTT West and NTT East in the local communications market, and NTT DoCoMo in the wireless market); and the ability of new entrants to build new networks which could be improved by ensuring fair access (including rights of way) to land and facilities owned or controlled by utilities and facilitating construction and expansion of infrastructure over public land and facilities. Canada urges Japan to continue to lower the interconnection rates by adopting a Long-Run Incremental Cost (LRIC) system, a pro-competitive methodology for interconnection fees. Canada is also concerned about the independence of the regulator, and is monitoring any changes in its role as a result of the former Ministry of Posts and Telecommunications becoming part of the larger general affairs ministry with the implementation of administrative reform on January 6, 2001.

Air Transport

In the context of our long-standing and productive bilateral air relationship, Canadian officials have tried over the past two years to obtain for Air Canada access to a small number of the new slots available at Narita Airport when the second runway opens in the spring of 2002. Air Canada and All Nippon Airways have been working very closely to develop their plans especially for code-sharing beyond Japan. Their intensified commercial cooperation will clearly benefit both airlines.

Canada is concerned that, following a number of discussions between our respective negotiators as well as through diplomatic channels, Japanese officials have declined to consider granting Canada any of the new slots; this exclusion from the use of the new runway at Narita will compromise Canada's opportunity to expand our services to Tokyo for years to come. If Japan were to reconsider its position on additional access to Narita for Air Canada, it would result in obvious commercial benefits for the airlines of both countries.

Financial Services

Japan has made significant progress in deregulating the financial services sector in recent years. This has brought about more competition and consumer choice. Over the past year, Japan has introduced the "No-Action Letter" system and a defined contribution pension system ("401k" accounts), which Canada welcomes. But Japan can do more to foster a dynamic and efficient financial sector.

As a general concern, Canada believes that most government-backed financial institutions in Japan significantly overlap with services that private-sector institutions can provide efficiently. The involvement of government enterprises in the financial sector, some of which (such as the postal savings system or *yucho*) have very sizeable market shares, has a distorting effect on competition. Public institutions should be made to compete in a manner that does not discriminate against the private sector through, for example, government-backed guarantees. Canada supports the efforts of the Japanese Government to streamline and privatize government-backed financial institutions.

Banking

The Government of Japan has stated that it has a long-term policy objective of turning Tokyo into one of the world's most innovative financial centres. To the extent that Japan is able to restructure the financial system, notably the banks, this objective will be more achievable. In addition, Canada believes that modernizing Japan's financial regulatory structure is critical to Japan's future as a global financial centre. Most major industrialized countries have moved to a financial conglomerate regulatory structure, which allows for greater synergies between banking, securities, insurance and fund management. The United States was the most recent major economy to adopt such an approach, with the repeal of the Glass-Steagle Act, which required a strict separation between banking and securities ("firewalls"). In Japan, the Glass-Steagle approach to regulation is still in place.

The requirement in Japan to maintain so-called "firewalls" between banking and securities is a significant concern to Canadian financial institutions operating in Japan. It imposes considerable additional costs, and does not allow for optimal efficiencies for clients. Canada continues to request that the Financial Services Agency (FSA) offer a more flexible regime, which is sensitive to smaller institutions' need to contain costs.

Securities and Investment Advisory Companies

The Government of Japan has set the policy objective of developing deep and liquid securities markets in order to reduce the current over-reliance on banks for financing. The Government should encourage greater household and pension fund investment in securities and investment trusts by increasing the safety, flexibility and understandability of investment trusts and by lowering the costs of providing this key investment vehicle. The Financial Services Agency should amend the investment trust regulations so that it is easier for a fund management company to close down a fund, while respecting investor rights.

Insurance

The postal insurance system or *kampo* holds some 25% of life insurance assets in Japan. It is not subject to the same kind of regulatory oversight as private-sector life insurers although this should change. As a first step toward rolling back its activities, the Government should instruct *kampo* not to engage in the creation of new products that could be provided by private-sector insurers. Failing this, Canada requests that any new financial service activities proposed for the postal financial institutions (whether *kampo* or *yucho*) be subject to full public notice and comment, and that the responses be given due consideration by officials before their introduction.

With the purported goal of ensuring consumer transparency, the Financial Services Agency applies a micro-level analysis to product and rate approvals. This supervisory approach hinders competition because it is time-consuming and stifles the forces of innovation. Canada's federal life insurance regulator, the Office of the Superintendent of Financial Institutions, applies an *ex post* supervisory approach that promotes efficiency and competition, whereas Japan adopts an *a priori* regulation and supervision approach. In a sector in which there is demand for new products closely tailored to consumer needs, Japan's financial supervisory practices should promote competition and innovation.

Legal Services

In the face of globalization, increased merger and acquisition activity, and domestic regulatory reform in Japan, the demand for legal services with expertise in cross-jurisdictional issues to assure due diligence is acute. These services could be provided through the cooperation of Japanese (*bengoshi*) and foreign lawyers (*gaiben*), however, due to the restricting structure of specified joint-enterprise system, the expertise in Japan is limited and Japan-based businesses often seek services abroad. The Foreign Lawyers Law explicitly forbids partnerships and most joint enterprises between

Japanese and foreign lawyers. The exception is a specified joint-enterprise system, which allows for such partnerships but limits the scope of their practice to a tightly defined mandate. In addition, foreign lawyers cannot employ Japanese lawyers, and are subject to restrictions with respect to the type of advice they are allowed to provide, while their Japanese counterparts are not subject to similar limitations. Canada continues to urge Japan to remove restrictions on partnerships and employment between foreign and Japanese lawyers, and to abolish current restrictions on the ability of foreign lawyers to provide legal advice on home or third-country law for which they are qualified.

Investment

Japan is the third-largest source (after the United States and the European Union) of FDI in Canada, with a stock of $8.4 billion. Over 440 Japanese-affiliated companies established in over 740 locations currently create more than 52 000 jobs for Canadians. Japan's relationship with Canada through its foreign direct investment greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global marketplace. Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese FDI worldwide, at 3.7% in 1999, according to Japanese Ministry of Finance figures (up from between 1% and 2% over the previous 10 years). Investment has traditionally been in the resource industries and heavy manufacturing, but trends indicate a shift to high-technology industries. While large greenfield investments still happen, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often decided by Japanese subsidiaries in North America, who are assuming the responsibility that had belonged to the Japanese head offices — reflecting the globalization process of successful Japanese industries.

Canadian FDI in Japan is lagging behind other OECD countries, although there have been some notable investments in the past two years. Regulatory reform in Japan's financial sector and the shift to consolidated accounting should increase financial transparency and encourage more Canadian investment into Japan. On a prefectural level, a growing interest in attracting foreign investment, especially into high-technology areas, has been noted, although to date, growth in Canadian FDI has concentrated in the important urban areas.

Japan imposes few formal restrictions on FDI and is working to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investment in certain restricted sectors. However, the long-standing structural impediments continue to hamper FDI into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer-supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations, and a lack of financial transparency, which serves to inhibit the establishment and acquisition of businesses.

China

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 2000, Canada's total exports of goods to China reached $4.2 billion, an increase of 15% over 2000. The total value of imports of goods in 2001 was $12.7 billion, an increase of 13% over 2000.

In recent years, and in preparation for its accession to the WTO, China accelerated the pace of liberalization and reaffirmed its commitment to social and economic reform. Results of the reform initiatives can be seen in the increased degree of personal freedom and choice afforded the general population. The combination of these major changes has resulted in the world's largest consumer market. Moreover, China's population of 1.3 billion is growing, and commensurately, the size of its consumer market will also keep pace. With China growing in international prominence, its citizenry charged with an ever increasing discretionary income, and a buying population with a predilection for procuring international goods and services, changes to the economic landscape in Asia, and quite likely, the world, will soon follow.

Canada's approach to its relationship with China takes full account China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration in global and regional political and economic institutions.

In February 2001, the Prime Minister led the largest-ever Team Canada mission to China and Hong Kong, with 600 business delegates, eight provincial premiers and three territorial leaders. The mission raised the profile of Canadian businesses in nine key economic sectors: information and communications technologies; agriculture and agri-food; construction, building materials, products and services; environmental industries and technologies; transportation; energy resources and technologies; health and financial services; educational technologies and services; and tourism.

Team Canada's visit sent a strong message that Canada has a long-term commitment to doing business in China. The presence of the Prime Minister and the provincial and territorial leaders facilitated Canadian businesspeople's access to key economic decision makers in China. The mission resulted in $5.7 billion in new business deals and letters of intent for Canadian enterprises.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede broad Canadian access to all segments of the Chinese market. Canadian companies must bear in mind that China consists of a number of distinct regional markets, similar to the United States or the European Union, each operating and evolving in a distinct and sometimes autonomous fashion. Some elements of the former planned economy remain, however, so in certain types of economic activity, or in projects whose scale exceeds a threshold size, the central government continues to play a key and sometimes decisive role.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters of interest and concern related to economic development, trade and investment. This is facilitated through regular bilateral discussions, the most prominent being the Joint Economic and Trade Committee. These country-to-country meetings permit Canada the opportunity to register its concerns regarding access to the Chinese market, and to communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics. The 17th Joint Economic and Trade Committee meeting is planned for May 2002 in Beijing.

A major achievement in 2001 was China's formal accession to the World Trade Organization, which took place on December 11, 2001. The extensive commitments China has made to substantially lower barriers to foreign trade and investment, and to increase the predictability and transparency of its trade regime, will engender profound changes in its economy and governance. This will result in significant new business opportunities for Canadian exporters and investors in sectors in which Canadian firms have a comparative advantage. China will face considerable challenges in fully implementing the agreement and in pursuing further economic reform, but in the long run, economic growth and prosperity will be strengthened.

MARKET ACCESS RESULTS IN 2001

China's Accession to the WTO

China announced its intention to join the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1986. Negotiations did not begin in earnest until 1994, and it was unable to secure membership before the launch of the WTO in 1995, which incorporated and built upon the GATT. Bilateral negotiations with interested WTO members addressed specific market access barriers; Canada and China concluded a bilateral agreement in November 1999. Some 40 other WTO members also negotiated individual agreements with China, the results of which were consolidated into a single schedule of market access commitments by China, and which were applied to all WTO members on a most-favoured-nation (MFN) basis. Multilateral negotiations at the WTO headquarters in Geneva sought commitments that China would make changes to its trade regime to ensure consistency with WTO obligations.

In acceding to the WTO, China has agreed to liberalize access for foreign goods and services, and has accepted the rights and obligations that are embodied in the WTO Agreement, including the fundamental principles of national and MFN treatment. China has also made specific commitments on matters of concern to WTO members regarding the consistency of its existing trade policy regime with the WTO Agreements. The contractual nature of the WTO means that all the commitments contained in the accession documents constitute new rights for China's trading partners in the WTO, and as such they are enforceable through the WTO's dispute settlement system, a central element

in providing security and predictability to the multilateral trading system.

China formally became a member of the WTO on December 11, 2001. For more information on the terms of China's accession to the WTO, please visit the Canada and China Page of the Department of Foreign Affairs and International Trade's Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-e.asp*.

IMPROVED MARKET ACCESS FOR GOODS AND SERVICES

Industrial and Agricultural Products

China agreed to make immediate tariff cuts in industrial and agricultural products upon accession. Further tariff reductions will be phased in over the next nine years, with most being completed by 2005. By 2005, industrial tariffs will have fallen from a simple average of 16.3% in 1999, when a Canada-China bilateral agreement on accession was signed, to 9.2%. Agricultural and agri-food tariffs will have fallen from 21.4% in 1999 to 15.1% by 2005. These averages hide steep cuts in the tariffs charged on some exports from Canada: Table 1 summarizes concessions on a selection of such goods.

Some examples of tariff reductions which will significantly improve market access for goods exported by Canada include:

- Motor vehicle parts and accessories: China imported about $418 million from Canada in 2001 at an average tariff of 22%. This average tariff will fall to 11.5% by 2006. Tariffs on finished vehicles will be slashed over the next 4 years. For example, current rates on finished cars will drop from 70-80% currently to 25%.

Table 1: Notable Tariff Cuts Under China's WTO Accession

PRODUCT DESCRIPTION	Cdn Exports, 2000, $m	2001 Applied Tariff	Final Bound Tariff	Final Binding Date
Motor vehicle parts and accessories	$543.8	21.1[1]	11.51	2006
Canola	$405.2	40[2] 12[3]	9	Upon accession
Canola oil	$38.1	100[2] 20[3]	9	2006
Electrical equipment for line telephony and parts	$267.3	13[1]	0	2004
Polymers of ethylene	$161.8	16[1]	6.51	2008
Artificial filament tow	$128.8	10[1]	41	2004
Uncoated kraft paper and paperboard	$57.4	14[1]	3.51	2004
Injection moulding machinery for plastics	$19.4	15	0	2003
Industrial dust collectors	$9.9	18	5	2004
North American ginseng	$39.6	36	7.5	2006
Beer, made from malt	$0.2	RMB 7/L[4]	0	2004
Malt	$0.2	26	10	Upon accession
Crustaceans (including shrimp, crabs)	$100.8	19.8[1]	9.31	2005
Poultry cuts and offal, frozen	$23.7	RMB 1.0 -2.7/kg[5]	10	2004
Beef, frozen, cuts with bone in and boneless	$0.2	39	12	2004

Notes: This table shows a number of Canadian exports to China in 2000 and the corresponding trade liberalizing commitments that China has made under the terms of its accession to the World Trade Organization (WTO). The export values in this table are those reported as imports from Canada by the Customs General Administration of the People's Republic of China. The 2001 applied rate reported here is the China's MFN rate, which would be applied to imports from Canada. A "bound" tariff is a maximum rate; applied rates may be lower. The "initial bound rate" refers to the rate upon the date of accession. For many goods, China has committed to make equal cuts in tariff rates for a certain period following the date of accession; the "final bound tariff" will therefore apply on the date specified. A number of the HS headings described encompass a large number of individual product types, which may face different tariffs than the averages listed here.
1. Average tariff. **2.** In-quota tariff. **3.** Out-of-quota tariff. **4.** Approximately 58% ad valorem by 2000 import quantity and value; average 2000 exchange rate was $1 = RMB 5.57. **5.** Approximately 40% ad valorem by 2000 import quantity and value.

- Telephone equipment and parts: China imported about $27 million of Canadian equipment and parts in 2001 at an average tariff of 13%. This tariff will fall to zero by 2004 as China's has now joined the WTO's Information Technology Agreement.
- Canola seed: Chinese imports from Canada were valued at over $300 million in 2001. A quota covered these exports and the applicable tariff was 12%. China agreed to eliminate the quota under its WTO membership and lowered the tariff to 9%.
- Frozen shrimp and crabs: China charged an average tariff of 19% on imports from Canada of over $75 million in 2001. This tariff will be reduced to an average of 9% by 2005.
- Polyethylene: China imported over $120 million in 2001 from Canada, at a tariff of 16%. This tariff will fall to 6.5% by 2008.

Services

China's services sector has been one of the most heavily regulated and protected, and consequently it is underdeveloped (services as a proportion of GDP is among the lowest in the world) and has minimal foreign participation. The completion of negotiations heralds dramatic changes. All important sectors will be opened to foreign investment, with, in many cases, majority foreign ownership permitted within two to three years and, in some cases, wholly foreign-owned subsidiaries within two to five years. Geographic restrictions that currently exist in a number of key sectors (telecoms, banking, insurance and distribution) will be phased out over five to six years. In addition, regulatory procedures will be improved: licensing procedures and conditions will be published, relevant regulatory authorities will be separate from service suppliers they regulate, and foreign service suppliers will be able to partner with any Chinese entity of their choice.

Standards and Technical Regulations

Under the terms of accession, China made commitments on technical barriers to trade, or standards and technical regulations that affect imported goods. Product standards and standards-related procedures will be improved and brought into line with international practices. Existing standards and technical regulations will be subject to periodic review in order to harmonize them with international norms, where appropriate. China has committed to ensure that standards, technical regulations and conformity-assessment procedures will be the same for imported and domestic products upon accession— they currently differ substantially in some cases. To provide additional assurances of non-discriminatory treatment, China's product inspection agencies will be restructured within 18 months of accession.

Procurement by Government

WTO membership will impose new disciplines on procurement by Chinese government entities. Procurement by Government ministries and agencies at all levels will be conducted in a transparent manner, and all foreign suppliers will be provided with equal opportunity to participate in that procurement.[4] Procurement laws and regulations will be published. Procurement by state-owned and state-invested enterprises of goods and services for sale will not be considered to be "government" procurement, and will therefore be subject to normal WTO non-discrimination requirements. All state-owned and state-invested enterprises will make purchases and sales based solely on commercial considerations (e.g. price, quality, marketability and availability), and the enterprises of other WTO members will have an adequate opportunity to compete for sales to and purchases from these enterprises on non-discriminatory terms and conditions.

Intellectual Property Rights

The WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) is a comprehensive and detailed agreement which, among other things, extends the obligations of MFN and national treatment to all aspects related to the protection of the intellectual property rights of the nationals of WTO members. To bring its intellectual property system into conformity with WTO rules, China has committed to expand the scope of its laws on copyright, trademarks, and patents. Regulations on the protection of undisclosed information, such as trade secrets and test data, will also be improved. Laws and other measures will be modified to ensure national and MFN treatment of foreign rights-holders regarding all intellectual property rights. China has made a number of commitments to improve enforcement of

[4] In other words, China will apply MFN treatment to procurement by government ministries and agencies, but not necessarily national treatment — foreign companies will not necessarily have access to procurement contracts, but if they do, all foreign companies will be treated equally.

intellectual property laws and regulations, including lowering the threshold value required to take criminal action against intellectual property piracy and counterfeiting, and agreeing to fair and equitable judicial procedures for plaintiffs and defendants in cases alleging violation of intellectual property.

Import and Export of Goods and Distribution of Goods

China currently maintains a number of controls on the import and export of goods (referred to as trading rights) and on the trade and distribution of goods within China. In 2001, only about 35 000 Chinese enterprises were authorized to import and export.[5] Under the terms of accession, China will progressively liberalize the availability and scope of trading rights, so that, within three years after accession, all enterprises in China (both foreign and Chinese) will have the right to trade almost all goods throughout the customs territory of China. Upon accession, foreign-invested joint ventures will be allowed to provide wholesale distribution services upon accession, and foreign-invested enterprises will be able to distribute products they have manufactured in China. Retailers will face some geographic restrictions for the first three years after accession. A small number of products will face limitations on distribution by foreign-invested companies for up to five years after accession.

Foreign Investment

Foreign investment regulations will be liberalized. China has been the developing world's largest recipient of foreign direct investment (FDI) since the early 1990s. However, due in part to the Government's performance and technology transfer requirements, the quality of foreign investment has generally been low, as has been the value that FDI has added to the economy. WTO rules do not govern the conditions of foreign or domestic investment within a member per se, but they do limit the use of certain investment requirements that violate the WTO principle of national treatment of imported goods[6] and the prohibition against quantitative restrictions on imports. Under the terms of accession, China will eliminate and cease to enforce legal and regulatory requirements for trade and foreign exchange balancing, export performance, and use of local content. China will not enforce provisions of contracts imposing such requirements. Transfers of technology and proprietary knowledge will only require agreement between the parties to the investment. Permission to invest in China will be granted without regard to the existence of competing Chinese domestic suppliers. China has also made extensive commitments on foreign investment in services.

Telecommunications

The telecommunications sector will be a major beneficiary of China's accession. Under the terms of its accession to the WTO, China will join the WTO's Information Technology Agreement (ITA) and will therefore eliminate tariffs on telecommunications equipment by 2004, from an average of about 13% in 2001. Canadian exports of such products were more than $200 million in 2000. Mobile, paging and value-added telecommunications services will be opened to foreign-invested joint ventures upon accession, with geographic restrictions that will be phased-out within two to five years. The larger international and domestic voice and data market will be opened to foreign-invested joint ventures three years after accession, with geographic restrictions that will be phased out three years thereafter.

Financial Services

Financial services is another major sector of interest to Canadian exporters that will be opened to foreign companies under the terms of accession. Different levels of foreign ownership will be allowed, depending on the type of corporate structure (e.g. joint venture or subsidiary) and the subsector. Geographic restrictions on foreign provision of services will be phased out three years after accession for insurance and five years after for banking. Three years after accession, foreign-invested joint ventures will be able to underwrite all shares on Chinese stock markets, as well as government and corporate debts, and to launch domestic securities investment funds. Foreign banks will be allowed to provide services in Chinese currency to Chinese businesses within two years and to all Chinese clients within five years.

[5] Foreign-invested enterprises may also be granted foreign trading rights, but only for the import of equipment and inputs to production, and for the export of goods they have produced in China.

[6] The TRIMS Agreement does not apply to services.

Newsprint

China's WTO accession might also help to resolve a number of issues that concern Canadian exports of newsprint. The "sliding scale" duty rate, which was inversely proportional to the price per tonne and first applied to newsprint in 1997 at rates between 3% and 45%, will be replaced upon accession with a tariff of 12%, declining to 5% by 2006. China applied anti-dumping duties to Canadian newsprint exports in 1999. As a WTO member, for new cases, China will apply WTO-consistent rules for determinations and procedures. For measures that were in place upon the date of accession, China will be required to review the margin of duty and the need for continued anti-dumping duties, upon request of another WTO member and five years after their imposition.

CANADA'S MARKET ACCESS PRIORITIES FOR 2002

Administration of Tariff-Rate Quotas

China introduced tariff-rate quotas (TRQs) on imports of several foodstuffs in 1996, but published neither the regulations governing TRQ administration nor the quota quantities. Under the terms of accession to the WTO, China will eliminate TRQs that currently apply to a number of products and subject them only to tariffs, including potash (which will face a tariff of 3%), barley (3%), and canola seed (9%). A number of existing quotas will be replaced with new, WTO-compliant agricultural TRQs, including those for wheat, corn and canola oil. Upon accession, TRQs will also replace the existing import licence requirements and quotas on certain chemical fertilizers (urea, DAP and NPK).[7]

TRQ quantities will represent significant potential increases from recent imports. The TRQ on wheat and wheat products will rise to over 9.6 million tonnes by 2004, from actual Chinese imports of only 920 000 tonnes in 2000, while the out-of-quota tariff rate will fall from 114% in 2001 to 65% in 2004 (the in-quota rate will be constant at 1%). The TRQ for canola oil will start at 878 900 tonnes in 2002, rising to 1.2 million tonnes by 2005 (versus 2000 imports of 170 000 tonnes). The in-quota tariff will be 9%. The over-quota tariff will be 63.3% in 2002, falling to a single tariff of 9% in 2006, at which point the canola oil TRQ will be effectively eliminated. Similarly, the TRQ quantity for urea will rise to 3.3 million tonnes by 2006, from 2000 imports of only 30 000 tonnes.

China has committed to henceforth administer TRQs in a transparent, predictable, and uniform way using clearly specified time frames and administrative procedures. China has agreed to a set of specific yearly dates for the completion of certain steps in the quota allocation process. The agency responsible for TRQ allocation will be the State Development and Planning Commission (SDPC), except for allocation of fertilizer, which will be the responsibility of the State Economic and Trade Commission (SETC).

"State trading entities" (STEs) have monopoly import status on a number of commodities in China, including goods that are also covered by TRQs, such as wheat and canola oil. These privileges will be reduced or eliminated after China's accession to the WTO, depending on the schedule negotiated for each product.

The TRQs that have been agreed under the terms of China's accession represent very important gains for Canadian agricultural and fertilizer exporters. Canada's priority will be to monitor implementation of the new TRQs to ensure that it is consistent with agreed principles, time frames, and quantities.

Administration of Automotive Quota

Under the terms of accession, China will establish a number of import quotas, or limits on the total annual value of imports, which will apply after accession, including one that will apply to "automobiles and parts" quota. This quota (with the exact product coverage defined by an 8-digit HS code) will be set at US$6 billion upon accession and will grow by 15% per year until it is eliminated on January 1, 2005 (although a number of products will be moved out of the quota before then). The requirement to possess an import licence for these products will also be eliminated on the same date. Tariffs charged on automotive parts and accessories currently range from about 20% to 40%; these will be cut in half by 2006. Tariffs on finished vehicles will be slashed over the next 4 years — for example, current rates on finished cars will drop from 70-80% currently to 25%. According to China's Customs General Administration, total imports in

[7] It was also agreed under the terms of accession that existing import licence requirements and quotas on other chemical fertilizers would be eliminated upon accession or by 2002.

2000 of the products that will be covered by this quota were US$1.2 billion, including US$11.6 million from Canada — the tariff reductions and large quota size show there is lots of room for growth of such imports.

During the quota phase-out period, China will implement a simple and transparent procedure for quota allocation and issuance of import licences, so as to ensure the full use of the quota. A number of criteria for quota allocation are specified under the terms of accession, such as the consideration of historical performance, a provision for new applicants to receive quota, and protection for quota-holders who have filled their past allocations.

As for the administration of TRQs, transparency and predictability, in particular timely publication of allocation and administration procedures, will be crucial to ensuring that Canadian exporters are fully able to benefit from China's accession.

Regulations on Imports of Genetically Modified Organisms

China promulgated its new Safety Regulation of Agricultural Genetically Modified Organisms on May 23, 2001, without prior notification. The new regulation covers the labelling, research, production, marketing, movement and import/export of agricultural GMOs. However, the regulation is difficult to interpret, is lacking numerous essential details and has the potential to have a long-term negative impact on exports of canola seed to China. At present, it remains unclear how this regulation will be applied, and this uncertainty is having a negative impact on trade.

As a WTO member, it is important that China meet its obligations, particularly with regard to transparency. WTO members are required to notify of new regulations prior to their promulgation, to allow other members sufficient time to review the regulations and comment on their content. Furthermore, members are also required to ensure that their technical regulations are not more trade-restrictive than necessary to fulfill a legitimate objective. We are currently discussing our concerns about China's GMO regulation with Chinese authorities to ensure that China adopts a regulatory approach that is consistent with WTO principles, and to ensure that all regulations are implemented in a transparent and workable manner that does not impede legitimate trade.

Meat Plant Inspections

In 1997, Canada signed beef and pork import protocols with China. At that time, it was expected that under these agreements, exports of Canadian pork and beef to China would commence; however exports did not materialize under the protocols. In November 1999, China signed a Record of Understanding (ROU) with Canada that set out clear timetables for addressing these market access issues, among others.

In response to the ROU, in April and June 2000, Canada and China successfully renegotiated the pork and beef protocols allowing for the export of meat products from approved plants within Canada. To date, 13 meat processing plants (11 beef, 2 pork) have been approved for export of meat products to China. In 2000, the CFIA recommended 39 additional meat-processing plants for approval to the State General Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) and in October 2001, AQSIQ inspected 12 plants as a representative sample of the 39 recommended plants. AQSIQ has not yet completed its report regarding the plant inspections.

The CFIA continues to work closely with AQSIQ in order to ensure that plants are approved in a timely manner, with the goal of obtaining Chinese approval of the Canadian Meat Inspection program.

Canadian-Style Wood Frame Construction

The Canadian system of platform frame construction using softwood dimension lumber and wood-based panel products (softwood plywood and oriented strandboard — OSB) is gaining recognition within the developing villa and townhouse niche in China. An estimated 300 houses are currently under construction, with a further 9000 under planning. Estimates have been made that China will build 15 000 wood frame houses a year within five years. This offers a huge potential opportunity to Canadian producers of dimension lumber, OSB and/or plywood, as well as suppliers of goods and services to China.

China's building codes are currently being revised. Existing building codes do not recognize the Canadian platform wood-frame construction method of building or reference Canadian products, grading rules or design properties. The federal government, in partnership with the Canadian wood products industry, is working closely with the Chinese Ministry of

Construction to address amendments to specific codes that will cover wood-frame construction.

The ability to have input into the development of the Chinese building code provides Canada with an a unique opportunity to influence the future design of Chinese housing which, if accepted, would allow for the inclusion of Canadian wood products. The building code work is the first critical step in the longer-term strategy of introducing the use of the Canadian wood-frame construction system into China.

To facilitate the development of the platform frame construction system in China, on October 30, 2001, the Government of Canada committed up to $5.3 million over four years to increase exports of Canadian wood products to China. The initiative, which is expected to be financially matched by provincial governments and the Canadian wood products industry, will incorporate a number of elements (builder training, housing certification, promotion, etc.) to capitalize on the anticipated outcome of the revisions to the Chinese building codes.

Investment

For the past six years, China has been the second-largest recipient of FDI in the world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from $257 million in 1994 to $734 million in 2000 (while Canada received $215 million in direct Chinese investment during 2000). The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to more sophisticated operations of multinational companies. Canada continues to consider China a top priority for the negotiation of a Foreign Investment Protection and Promotion Agreement, and discussions are ongoing.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) maintains considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs and will continue to do so until the year 2047. Hong Kong has its own financial system and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar, pegged to the U.S. dollar, continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and a separate customs territory. It conducts relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China," this distinct economy is a member of APEC and the WTO.

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or to doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. Canada exported $1.2 billion to Hong Kong in 2001 and also imported goods worth $1.2 billion. Trade in services is extensive. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port, and the *entrepôt* for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by SMEs.

Investment

FDI in Canada from Hong Kong continues to show a consistent increase, rising from $2.8 billion in 1995 to $4.5 billion in 2000. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market. Canadian investment in Hong Kong has grown from $2.4 billion in 1995 to $3.8 billion in 2000.

Republic of Korea

Overview

In 2001, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled $2 billion, and imports were $4.6 billion. Korea is Canada's third-largest market for goods exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the 8th-largest worldwide. While exceptions

exist, the Republic of Korea's economic policies are typically designed to protect its domestic industry, encourage exports, and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been significant liberalization of import procedures over the past few years, significant obstacles and rigidities remain a problem in some areas.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, has the objective of increasing cooperation in such areas as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. A subcommittee of the Canada-Korea Special Partnership Working Group addresses market access issues. A Committee on Industrial and Technological Cooperation has also been created to further increase cooperation between the private sectors of both countries, initially focusing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications. There was no meeting in 2001.

Market Access Results in 2001

- Korea has brought its restrictions on the sale of fresh, chilled and frozen beef into compliance with its WTO obligations.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to monitor applied tariffs that are subject to possible adjustment every six months to ensure that market access for Canadian products is not reduced (many products of interest to Canada are covered by these applied tariffs including alfalfa, barley, malt and canola products.)
- Continue to press for lower tariffs on feed peas and for parity of treatment between canola and canola products compared to soy and soy products.
- Continue to press for changes to soybean tendering procedures.
- Continue to make representations on technical market access problems regarding bottled water, such as restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements.
- Continue to press Korean authorities to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat for human consumption in Korea.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Seed and Canola Oil

Canadian exports of canola products to Korea are negatively affected by Korean tariff practices in several ways. In January 2000, Korea differentiated between crude and refined canola oil and applied a significantly higher tariff on refined oil. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. Second, Korea maintains lower tariffs for soybean products than it does for the corresponding canola products, despite the fact that these products are interchangeable and compete with each other on price. Korea also favours the use of tariff escalation (i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods), as a means of protecting Korean oilseed processors. Parity of treatment between canola and soy is a high priority for Canada, and we will continue to pursue this with Korea, including in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Feed Peas

Korea's applied tariff for feed peas is 30%. The tariffs for most of the competing feed products, such as barley, wheat and lupins, range from zero to 5%. The current tariff prevents the importation of feed peas compared to other feed imports, which is also detrimental to the Korean domestic feed industry. Pulse Canada, in cooperation with a Korean feed miller, has completed feeding trials in Korea that have produced positive results. However, Korea is still refusing to lower the tariff on feed peas. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5% for feed peas.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced food-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Korea produces less than 40% of its

soybean requirements and cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product. Canada considers that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's trade-restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Seal Meat

Korea continues to maintain a *de facto* import prohibition on seal meat for human consumption by refusing to list the product on the Korean Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities since 1995 to have seal meat approved for human consumption. We will continue to press Korea on this issue.

Beef

WTO Panel on Korea's Beef Import Measures
Canada and New Zealand participated as third parties in the WTO panel which was requested (under Article XXII of the GATT 1994) by the United States and Australia on Korean measures affecting the sale of fresh, chilled and frozen beef. A final ruling found that Korea was in violation of its WTO obligations. Korea has already notified the WTO that it has implemented the dispute settlement rulings. With respect to the elimination of the dual retail system for imports and domestic product, Korea agreed to bring its measures into compliance with the WTO by September 1, 2001. Both the complainants, the U.S. and Australia, accepted the Korean response as adequate.

Government Procurement

On September 1, 2001, a bilateral agreement between Canada and Korea regarding the Government procurement of telecommunications equipment was implemented. This agreement provides Canadian suppliers non-discriminatory access to the procurements of telecommunications by Korea Telecom, Korea's state-owned telecommunications service provider. Canadian firms will gain access equivalent to that currently provided by Korea to the United States and the European Union.

Chinese Taipei (Taiwan)

Overview

In 2001, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled $988 million. Chinese Taipei ranked fourth among Canada's export markets in the Asia Pacific region, accounting for 10% of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2001 totalled $4.4 billion. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures, which affect agricultural and agri-food imports, as well as the financial services area.

WTO Accession

Chinese Taipei's WTO accession negotiations concluded on September 18, 2001, after over a decade of talks. Ministers approved the terms of the accession at the WTO's Fourth Ministerial Conference at Doha, Qatar, on November 11. Chinese Taipei officially joined the WTO as of January 1, 2002. As Chinese Taipei is a prominent export market for Canadian suppliers, its formal membership in the international rules-based trading system is an important development. Chinese Taipei has undertaken significant reforms and liberalization in order to bring its economic and trade regime in line with the WTO framework. A key outcome is the fact that preferential market access previously accorded to U.S. suppliers in a number of product areas will disappear, as Chinese Taipei is now bound by the WTO principle of non-discrimination.

Chinese Taipei is now implementing market access terms that had been negotiated with Canada and other WTO members in both goods and services. These include tariff elimination or reductions for so-called "zero-for-zero" or "tariff harmonization" goods such as chemicals, pharmaceuticals, paper and medical devices. Chinese Taipei had already signed on to the ITA, agreeing to full tariff elimination on ITT products. Canadian suppliers have gained more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood

and aerospace products. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles remains favourable, as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector.

Access has also improved for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products, including gains in areas like meat products, grains, oilseeds and processed foods. Accession means equitable and more open access for suppliers of canola oil and beef. The dismantling of earlier import prohibitions on products such as meat offal and several fish products, including mackerel sardines and herring, was begun before accession and has now been fully implemented.

In services, Chinese Taipei included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement, and has agreed to market access concessions in the Agreement for some key sectors of interest to Canada. Chinese Taipei has also granted assurance that public tendering procedures will be fair and transparent and that a mechanism will exist for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Monitor Chinese Taipei's compliance with its WTO accession commitments, as they affect access for products of interest to Canadian firms.
- Encourage the accession of Chinese Taipei to the WTO Agreement on Government Procurement.
- Continue technical discussions with Chinese Taipei authorities on seed potatoes and greenhouse vegetables.
- Continue to press Chinese Taipei authorities to provide a prescriptive building code on softwood lumber.
- Continue to press Chinese Taipei authorities to recognize the equivalency of Canadian and U.S. quality control regimes on medical devices.
- Continue to press Chinese Taipei to be notified in advance of any changes in its regulations affecting agricultural trade on regulatory changes in agriculture.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Beef

The long-standing discriminatory tariff treatment of some grades of high-quality beef from Canada compared to equivalent grades from the United States will be phased out as a result of Chinese Taipei's accession to the WTO. Currently, only certain cuts of Canada Prime and Canada AAA beef attract the Special Quality Beef preferential tariff rates that Chinese Taipei applies to all U.S. high-quality beef (U.S. Department of Agriculture prime and choice). The Special Quality Beef preferential tariff will be phased out by 2004, at which point all beef imports will receive the same tariff treatment.

Meat Quotas

In mid-1999, as a pre-accession concession, Chinese Taipei implemented MFN quotas on imports of several meat products that had previously been banned, such as beef offal, pork offal and pork belly. As of its WTO accession, Chinese Taipei removed the quota on beef offal, replacing it with a tariff only, and introduced a new TRQ system for certain pork and other meat products. Access for Canadian suppliers under these TRQs is being monitored for compliance with Chinese Taipei's market access undertakings.

Greenhouse Vegetables

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Canada is seeking access to the Chinese Taipei market for greenhouse grown peppers and tomatoes from British Columbia. Canada has proposed that a technical working group be formed to discuss and work on these and other issues. Chinese Taipei continues to restrict tomatoes unless they can be certified that they originate from an area free from potato late blight type A-2, to which tomatoes are susceptible. Although the A-2 mating type of the late blight fungus has been reported to be worldwide in distribution, Chinese Taipei continues to insist that tomatoes originate from an area free from the pest. Canada maintains that certification that the fruit is free from A-2 late blight is sufficient. Canada will continue to pursue this issue with Chinese Taipei.

Peppers from British Columbia are not permitted access to Chinese Taipei because they are alleged to be a potential host for tobacco blue mould (TBM). Although known to occur in Ontario, TBM has never been reported in British Columbia. In line with the Pest Free Area Standard of the International Plant Convention (IPPC), Canada will continue to press for recognition of the entire province of British Columbia as a pest-free area or an equivalent thereof with regard to TBM. Canada has provided Chinese Taipei with detailed historical data confirming that there has never been a reported case of TBM in British Columbia. In order to ensure that exports from this province are permitted, Canada will continue to pursue this issue with Chinese Taipei.

Seed Potatoes

Following a request from the seed potato industry in the Western provinces in 1994, Canada approached Chinese Taipei to remove its ban on imports of seed potatoes from Canada. Chinese Taipei prohibits the importation of seed potatoes from Canada due to concerns regarding the presence of golden nematode, potato wart, and potato late blight in Canada. While Canada has demonstrated that its strict quarantine measures prevent the spread of golden nematode and potato wart, Chinese Taipei continues to insist on additional survey data. In addition, despite the fact that potato late blight has worldwide distribution, Chinese Taipei continues to request area freedom from this pest. Canada will continue discussions for access and stress the desire for consistency in the adherence to International Plant Convention rules and guidelines.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major export market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that the Chinese Taipei wooden-building code is insufficiently prescriptive to provide assurance of adequate quality. The Canadian wood products industry is currently working with the Chinese Taipei government in the revision of its Technical Code for the Design and Construction of Wood. Initial discussion indicates that Chinese Taipei is receptive to the inclusion of separate chapters within the revised code for different wood construction systems such as wood-frame, post and beam and log home construction.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade regarding the lack of prior consultation on changes to regulations affecting agricultural trade. Some progress has been made over the past year when, for example, Canada was consulted on the extension of food inspection to several food items. Most recently, however, we were disappointed to see that the Chinese Taipei Department of Health implemented amendments to its regulations on food labelling without notifying foreign trade offices. The Department of Health has justified its action by noting that food importers (through their associations) were informed.

India

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate has averaged 6.5% between 1993 and 2000. The economy slowed down in the first half of 2001, and projections for 2002 range from 5.5% to 6%. The fundamentals of the Indian economy remain sound, and, just as India was not affected by the Asian financial crisis in the 1990s, its relatively more isolated economy may not be suffering as much as others from the current global slowdown. India is the fourth-largest economy in the world in terms of purchasing power parity, and has the second-largest gross domestic product (GDP), US$490.5 billion, among the emerging economies and is predicted to remain one of the fastest growing economies in Asia.

The process of economic reforms, started in 1991, continues, if somewhat hesitantly. All remaining quantitative restrictions were lifted in April 2001. The insurance sector has been opened to private and foreign investment. More sectors (garments, leather, toys, shoes) have been "de-reserved" from the small-scale industries. Further liberalization of capital account, FDI and foreign institutional investment rules has been effected. Legislation to reform the bankruptcy, competition and labour regimes, among others, is being contemplated.

Total Canada-India merchandise trade for 2001 reached $1.7 billion, with a balance of $530 million in India's favour.

FDI is allowed in all areas, except a limited number of sensitive sectors (e.g. atomic energy, railways). FDI ceilings and approval process have been progressively relaxed, so that a large majority of sectors are now open to 100% foreign equity, via the automatic approval route. In a diminishing number of sectors, such as insurance (26%), defence (26%) and banking (49%), ceilings on FDI remain, and, in certain cases, approval has to be obtained from the Foreign Investment Promotion Board under the Ministry of Commerce and Industry. Canadian investment in India is relatively modest compared with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of $257 million in 1999, while Indian investments in Canada for the same period were a mere $12 million. However, the recent opening of several Information Technology and Research and Development centres in Canada may attract additional Indian investment in Canada. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have been facilitated by a number of organized business associations, most notably the Confederation of Indian Industry (CII) and the Canada-India Business Council (C-IBC).

India constitutes a massive market for almost any goods, services and technologies. It offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strengths. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri- food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology.

Market Access Results in 2001

- Under an agreement announced in January 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements have been lifted on 1429 agriculture, textile and consumer products. This was done in two steps, with quantitative restrictions on 714 tariff lines eliminated in April 2000, and the remainder phased out in April 2001. Although tariffs did increase as a result of the removal of the quantitative restrictions, India has agreed to a scheduled reduction of these tariffs. Exports of Canadian goods and services, will therefore, become more competitive in the Indian domestic market, as tariffs are reduced.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Press India to respect its WTO Information Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment.
- Ensure that restrictions on the import of bovine semen from Canada to India are eased.
- Continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

Telecommunications

India's information technology and telecommunications (ICT) sector is wide open to change, with a healthy annual growth rate of 40% projected. India has taken a major step by announcing several policy initiatives to make it more ICT-enabled, including for example the opening of National Long Distance Operations (NLDO) in telecommunications. The Union government will reduce customs and excise duty on the import of every kind of IT hardware, and states will not levy taxes on e-commerce for a period of three to five years. Internet service providers have been allowed to uplink directly to foreign satellites on both K_u and C bands to connect their gateways to overseas backbones, and third-generation licences have been auctioned in order to increase FDI into the country.

The Indian IT sector alone is expected to generate US$70 billion in revenue within the next 10 years.

A number of IT areas are ripe for exploration in India, including Internet applications and services, telecoms software, banking and insurance, multimedia and animation, distance education and tele-health, IT-enabled services, and wireless communications technologies. Canada, being one of the most "connected" countries in the world and a leader in the Internet economy, is well-positioned for the emergence of e-commerce in India, where a newly created Ministry of Information Technology has sole responsibility for e-commerce.

A delegation of 35 IT companies and government representatives from India attended *Softworld* in Halifax in October 2000, indicating an awareness of Canadian expertise in this sector.

Power

India's power sector promises to be one of the fastest-growing in the world, experiencing annual growth rates in the range of 9% to 10%. India's Ministry of

Power estimates that India would need an additional 93 000 MW of installed capacity in the next 10 years, requiring an investment of Rs. 4 trillion (approximately $135 billion), in order to meet the rising demand.

Despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop application processing, few private projects have been implemented in the power sector. Further delaying much-needed projects are the current regulatory regime, complicated state-level approvals (in addition to those required by the central government) and a lack of transparency in the approvals process. The Government has introduced a number of new policies to help move new projects forward. These include the development of central and state regulatory commissions, a new hydro policy, a policy for mega-projects, a policy on privatization of transmission and distribution, and allowing foreign firms 100% equity in power-generation projects.

State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization to help reduce India's significant power-supply shortage. A number of state electricity boards, with funding from the World Bank and the Asian Development Bank (ADB), have embarked on the path of restructuring their operations. These include the states of Orissa, Andhra Pradesh, Hariyana, Uttar Pradesh, Rajasthan, Tamil Nadu and Kerala. The CIDA-funded energy infrastructure services project in Kerala is aimed at enhancing the capabilities of personnel and restructuring the state electricity board to make it better able to plan for the development of the power sector. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector. Export Development Canada (EDC) is quite active in India, having allocated a significant portion of its estimated $2 billion commitments in India to the power sector.

Mining, Metals and Minerals

Possessing a wealth of mineral resources and a flourishing mining industry that produces over 84 minerals valued at approximately US$8.6 billion, this sector contributes around 11% of India's total industrial production and has the potential to increase this share to 20% to 25%. With major changes in the ownership laws for mines and expanding opportunities of FDI, the Indian mines, minerals and metals market has become extremely attractive to foreign companies and domestic investors. In an effort to increase FDI in exploration, mining, mineral processing and metallurgy, the Indian government has allowed 100% foreign investment for all minerals except diamonds and precious stones. In the case of diamonds and precious stones, foreign equity positions of up to 74% will be allowed automatically for both exploration and mining and exploration operations.

The Indian and Canadian mining sectors are complementary, given Canada's capabilities in technology in mining, coal and steel production and metal processing. Areas of potential growth include mineral exploration and mine development, sale of minerals and coal, mineral and coal processing (such as coal washery), mining equipment (including large mining equipment and small components such as drill bits), technical services (including consulting engineering, laboratory and airborne surveying) and management services (including privatization, venture capital, investment advisory).

Investment in mining (both incoming and outgoing) is becoming a hot area in India. The Government is keen to attract and effectively use state-of-the-art technology, and modern management methods and expertise, which the major mining houses from other countries bring along with their capital resources. Indian companies are pursuing investment leads in this sector in Canada. While India is still a developing country, it also has companies with money to invest outside India — the total amount in all sectors could soon surpass the $100 billion mark.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (for example, offal and animal tallow, and bovine genetics) and restricted items that require an import licence. However, the Special Additional Duty (SAD) of 4% on imports of edible oils has been withdrawn.

The 1999 central budget moved about 1000 consumer products from the restricted list to the open general list (OGL). In the agri-food sector, up to 50% of the production of export-oriented units (EOUs) are allowed to be sold in the domestic market, as compared to a 20% limit in other sectors, thus encouraging foreign investment in the food sector.

As announced on January 10, 2000, the Government of India has agreed to lift quantitative restrictions and import-licensing requirements on a total of 1429 agriculture, textile and consumer products. The agreement was pursuant to the August 23, 1999 decision of the WTO Appellate Body in which the United States had successfully contested the WTO-consistency of the quantitative restrictions maintained by India on the grounds of balance of payments (BoP) problems. The restrictions on a total of 714 tariff lines were eliminated by April 2000, with the remaining 715 phased out by April 2001. The benefits of eliminating these restrictions will accrue to all of India's trading partners, including Canada, since under WTO rules the results will have to be implemented on an most favoured nation basis. Canada is monitoring the process. Since the removal of quantitative restrictions on imports of consumer goods and the reduction in the rate of import duties, India has become a very lucrative market for value-added food products. Since 1997, Canadian government officials have held discussions with the Indian government on the issue of access for Canadian live cattle, embryos and bovine semen. To date, no concrete resolution of Canadian concerns has been achieved; however, we continue to pursue the issue as a priority.

India's non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in such sensitive sectors as agriculture and food. The effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector domestic firms to operate inefficiently, with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many food and consumer items. Canada will seek the reduction or elimination of tariffs on priority goods in the WTO negotiations.

Investment

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been growing rapidly in recent years. Total FDI inflows into India have increased dramatically from less than US$300 million in 1992-1993 to more than US$2.2 billion in 1999. Canadian direct investment in India is still modest, but increased to $257 million in 1999 from $122 million in 1997.

According to the current policy, foreign investment can be approved either through the automatic route or by the Government. Companies proposing FDI in areas covered by the automatic route do not require any Government approval. As of December 1999, three sectors are eligible for automatic approval of up to 50% foreign equity participation, 21 sectors automatically allow up to 51% foreign equity, and nine sectors allow up to 74% foreign equity. In addition, foreign equity positions of up to 100% are given automatic approval in the following sectors: electricity generation, transmission and distribution; and construction and maintenance of roads, highways, vehicular bridges, toll roads, vehicular tunnels, ports and harbours. These rules are being reviewed constantly, and more changes, favouring higher levels of foreign investment in more and more sectors, are likely in the short to medium term. Foreign equity participation in sectors not identified above, as well as in sectors eligible for automatic approval but where foreign equity caps are exceeded, will require the approval of the Foreign Investment Promotion Board. A number of other measures have been implemented to facilitate inward investment, including liberalized foreign exchange requirements and administrative procedures, simplified procedures for non-automatic FDI approvals and opening up of FDI in the non-banking financial services sector to include credit card business.

Non-resident Indians and overseas corporate bodies with majority non-resident Indian ownership may hold 100% ownership stakes in all industries except those reserved for the public sectors (e.g. defence industries, atomic energy, railway transport, coal and lignite). The current investment policy requires no local content for new and existing investment. However, in some consumer goods industries (e.g. automobiles) the Indian government requires the signing of a Memorandum of Understanding (MOU) by the concerned foreign party to ensure net inflow of foreign exchange. Foreign equity must cover the foreign exchange requirement for imported capital equipment.

In November 1997, India announced specific rules applicable to all new foreign automotive sector investment in India. Under the policy, new and

existing joint-venture companies seeking to import unassembled kits and automotive components must sign a standardized MOU with the Indian government with several requirements relating to minimum equity investment, local-content requirements, export obligations and foreign exchange balancing. Prior to this policy, investors in the automobile sector were required to conclude MOUs on a case-by-case basis.

Australia

Overview

Australian imports from Canada totalled $1.1 billion in 2001, while Canadian imports from Australia amounted to $1.6 billion, for a two-way total of $2.7 billion. In 2000, Canadian direct investment in Australia amounted to $4.1 billion and foreign direct investment in Canada from Australia was $1.5 million. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, including aircraft and automobile parts.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most-favoured-nation rates, including substantial amounts at duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval to lengthy delays in quarantine. Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government-procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Work with Australia to ensure that softwood lumber regulations do not restrict Canadian lumber exports.
- Continue to press Australia to remove their ban on imports of pork products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

For several years, Australia has maintained requirements preventing the importation of unprocessed pork products including from Canada and other countries due to alleged animal health concerns. The measure requires that imported pork must be either cooked in the exporting country or in a transitional facility in Australia. Canada has made representations to Australia objecting to the requirements as we consider them to be more trade restrictive than necessary and not based on science. Effective September 1, 2001, New Zealand imposed similar requirements. Canada is attempting to resolve the issue with New Zealand through technical level discussions. Pending the outcome of our attempts to resolve the issue with New Zealand, we will consider further representations with Australia.

Softwood Lumber

Australia recently undertook an evaluation of the risk (Import Risk Analysis) to their biosecurity posed by coniferous sawn lumber and log imports from the United States, Canada and New Zealand. This will determine future import conditions on timber imported from these countries. It is anticipated that Australia, in its final assessment, is likely to recommend the implementation of phytosanitary treatments for products prior to export. This is likely to involve kiln-drying, heat treatment and/or application of insecticides. Canada will be engaging the Australians on this issue to ensure that the treatment of lumber does not become a serious threat to future trade.

New Zealand

Overview

In 2001, Canada exported $216 million in goods to New Zealand and imported $524 million in return. In 2001, Canada's leading exports to New Zealand were fertiliser, frozen pork, and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading imports from New Zealand were fresh, chilled and

frozen beef and lamb meat. New Zealand's market shares for these products were 2nd and 1st, respectively. Total Canadian foreign direct investment in New Zealand was $1.6 billion in 2001.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Canada will continue to make representations pressing for the removal of New Zealand's restrictions on pork, trout and salmon.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

Effective September 1, 2001, New Zealand imposed new requirements suspending the importation of unprocessed pork products including from Canada and other countries due to alleged animal health concerns. The new measure requires that imported pork must be either cooked in the exporting country or in a transitional facility in New Zealand, similar to Australian restrictions imposed upon Canadian unprocessed pork for several years. Canada has made high level representations objecting to New Zealand's new requirements as we consider them to be more trade restrictive than necessary and not based on science. Canada is attempting to resolve the issue through technical level discussions.

Trout

In December 1998, New Zealand imposed a "temporary" ban on the importation of trout. Since then, the ban has been extended several times. On October 13, 2001, New Zealand announced the replacement of the existing Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998 with an entirely new one, which will be in force through November 7, 2004. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada argues that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds. Canada has made several representations to New Zealand requesting removal of the ban.

Salmon

In 1995, New Zealand approved the importation of headless, gutted, wild, ocean-caught, Pacific salmon products from Canada, based on the conclusion of a 1994 risk analysis document. However, New Zealand maintains a number of sanitary-related post-entry restrictions which discourage imports from Canada, including a requirement that imported salmon, trout and char, in bulk form, be processed in plants that are not certified for export. These restrictions effectively prevent Canada from exporting salmon in bulk for further processing in New Zealand. Indeed, there are currently no New Zealand plants able to process Canadian salmon. Canada has made representations pressing for removal of these restrictions and is working at the technical level to address outstanding fish health concerns.

Southeast Asia

SINGAPORE

Overview

With one of the world's most open economies, Singapore presents few barriers to Canadian exporters. The same open policy also extends to immigration, and the Government proactively encourages foreign talent to live and work there. In 2001, Canadian exports of goods to Singapore were up 4% to $382 million, and imports from Singapore were down 18% to $1.14 billion. Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technologies. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily to position itself as an information technology and telecommunications (ICT) and financial services hub, and also devotes a large part of its budget to health, education and further infrastructure development. Recently, an increased focus has also been placed on life sciences, biotechnology, media and cultural industries. In October 2001, Canada announced the launch of negotiations with Singapore toward a bilateral free trade agreement.

Market Access Results in 2001

- There have been a number of successful strategic alliances between Canadian and Singaporean R&D firms. These linkages provide both countries with access to expertise and resources in order to further their innovation agendas.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Encourage partnerships and joint ventures with Singaporean firms, including both companies and research centres, in the ICT and life sciences sectors. These sectors have been identified by the Singaporean government as key growth sectors, and are the target of numerous investment and development schemes that are aimed at enhancing Singapore's role as the telecommunications, financial and technology hub of Southeast Asia.
- Seek removal of remaining tariff barriers to trade in goods and improve access for Canadian companies to Singapore services sectors, including financial and professional services through a bilateral free trade agreement, among other avenues.
- Encourage resumption of discussions on the outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.
- Develop the educational sector in Singapore, including the recruitment of Singaporean students to study in Canada, and promote partnerships and joint ventures between Canadian and Singaporean educational institutions.

Investment

Inward FDI to Canada from Singapore increased from a total of $176 million in 1999 to $194 million in 2000. Canadian direct investment in Singapore remained stable over the same time period at $2.9 billion in both 1999 and 2000. Most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices, primarily in services sectors, such as banking and other financial services.

The Singapore government is extremely active in investing in key technology sectors, in part, through the creation of several investment funds administered through government statutory boards such as the National Science and Technology Board (NSTB) and the Singapore Economic Development Board (EDB). For example, in April 1999, the NSTB established a US$1 billion Technopreneurship Investment Fund, now spun off to TIF Ventures Pte Ltd., to invest venture capital to draw technology and talent into Singapore. Private-sector firms could access this fund for the development of new products, as long as 30% of the company ownership is Singaporean. This fund has been extremely successful in attracting international top tier venture capital companies to locate in Singapore and in making finance more easily available for startups in Singapore and in the region.

Additionally, the Singapore Economic Development Board (EDB) administers several funds aimed at developing specific technology sectors of the economy, especially life sciences. These include Life Sciences Investments (LSI), which was established in 1990 to invest in cutting-edge life sciences companies located primarily outside of Singapore. Its first fund of S$40 million is fully invested, and a second fund of S$70 million has been allocated for new investments. LSI's mission is to make investments in cutting-edge life sciences companies worldwide, thereby promoting spin-off activities in Singapore. Similarly, the PharmBio Growth Fund Pte Ltd. was established jointly by the EDB and NSTB at the end of 1997 as a US$100 million life sciences investment fund. Its mission is to build and strengthen the capabilities of the life sciences industry cluster in Singapore by making direct equity investments in strategic development, manufacturing and related services projects.

INDONESIA

Overview

In 2001, exports to Indonesia declined by $244 million from the previous year, but nearly all of that can be attributed to two market developments: first, the business failure of Asia Pulp and Paper, which resulted in a decline of wood pulp sales from $339 million in 2000 to a mere $141 million in 2001 and second, depressed prices for plantation-sector products (coffee and palm oil) resulted in a 10% collapse in fertilizer sales from $37 million to $33 million. On the latter, there was a turn around in sales for the last half of 2001. There has been impressive growth of processed food products, increasing from $1.3 million last year to $7.5 million to date, which reflects strong market penetration of the dynamic Indonesian food distribution sector by Canadian companies. Sales of machinery, electrical and communications equipment have also grown significantly.

With continued encouragement from the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, Indonesia is continuing a program of structural economic reform,

distressed asset sales and privatization of the state sector, although at a somewhat slower pace than originally anticipated. Liberalization of trade and economic activity continues to be implemented, including a program of decentralization of government functions to regional administrations, although inadequate funding is leading to doubts about a smooth transition. Moreover, there are serious concerns about police action intervening in the affairs of the Indonesia Bank Restructuring Agency (IBRA), which is delaying economic reforms through the sale of distressed assets. As this type of activity continues, Indonesia is having a difficult time attracting foreign investment. Increased security concerns are also challenging a smooth economic recovery by scaring off potential investment.

Market Access Results in 2001

- Canada improved its market share in wheat.
- The Canadian Embassy continued to press Indonesian customs authorities to improve transparency and eliminate a check price system that disadvantages some Canadian products.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to maintain equitable access for Canadian wheat, especially in the face of competition from aggressive U.S. financing programs and subsidized EU wheat entering the Indonesian market.
- Ensure that Indonesia does not impose increased tariffs on soya beans and other agriculture products.
- Ensure that Indonesia's check price system does not disadvantage Canadian exporters.
- Monitor Indonesia's intention to implement a product labelling system and provide timely advice to Canadian exporters.
- Press the Indonesian authorities to offer the same types of exemptions for insurance companies under the new bankruptcy laws as those allowed for Indonesian banks.

Investment

While total Canadian FDI exceeds $2.2 billion, the flow of new Canadian direct investment has dried up due to continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. In addition, the recent law on regional autonomy, which was implemented on January 1, 2001, has led to a "wait and see" attitude amongst potential investors, who are awaiting a clearer understanding of the actually applied regulatory structure and its implications.

A number of Canadian resource companies have been actively planning major new investments in the mining and petroleum sectors but decisions to proceed with these investments are awaiting clarity on the political, economic and regulatory climate. The Embassy continues to monitor developments and make presentations on behalf of specific companies.

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system, that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Indonesia's political bodies are making some effort to reform the judicial system. Business firms also continue to face time-consuming procedures in obtaining approvals for licences and permits required to implement their investment plans. A limited number of sectors are closed to all foreign investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film making, telecommunications and medical clinics.

The new law on regional autonomy, implemented in January 2001, is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. As a result, it is expected that investment approvals will no longer be dealt with at the national level. Decentralization is causing some initial confusion.

The Canadian government has long supported investment in Indonesia by placing advisors inside the Ministry of Investment/Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada-Indonesia Business Development Office (CIBDO). This program has been extended for another term. Canadian investment is expected to increase once again as stability returns to the country and obstacles to investment security are removed.

THAILAND

Overview

Until recently, Thailand was one of the fastest-growing economies in the world. In July 1997, however, the economic crisis resulted in a 50% decline in the value of the Thai baht against the U.S. dollar, a change of

government and an IMF rescue package of US$17.2 billion. Following an economic contraction of over 9% in 1998, the Thai economy began to recover in 2000 with 4.3% growth. In June 2000, Thailand officially graduated from its IMF program and began to make IMF loan repayments in November. Growth has declined however, in 2001 (GDP growth projected to be 1.3% to1.8%) with slowdowns in the U.S. and other world economies largely to blame. Although Thailand still faces serious challenges, notably related to the very precarious situation of its financial sector, its medium- to long-term prospects remain positive, particularly with additional reform legislation.

In 2001, Canadian goods exports totalled $434 million (up 16% from 2000), while Thai exports to Canada were $1.1 billion (up 1%). The 140-member Thai-Canadian Chamber of Commerce in Bangkok attests to the strong bilateral commercial interest.

Market Access Results in 2001

- Taxes have been reduced from 50% to 5% for yachts and other water vessels which are used for entertainment.
- Import tariffs will no longer be levied on recycling machinery and companies using recycled materials will be eligible for tax breaks, depending on their location in Thailand.
- Prime Minister Thaksin is considering a finance ministry proposal that will see import duty reductions to 1% on more than 200 production inputs. The cuts aim to improve Thailand's competitiveness by reducing the costs of raw materials used in local food, textiles, chemicals and steel production that are unavailable from local sources.
- The Life Insurance Association of Thailand has reported that the Government has agreed to revise the Insurance Act, allowing a foreign company to own a maximum of 49% stake in Thai insurance firms, up from 25%.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Seek permission to operate additional foreign bank branches outside of Bangkok.
- Press for abolition of regulations that prohibit foreign banks from lending over 25% of their capital to one borrower.
- Seek a reduction in the tariff for feed peas to a level comparable to other feed ingredients.
- Seek to address the limit on foreign equity investment in joint ventures of 49%.
- Seek fast-track approval for establishing regional headquarters in Bangkok.
- Ensure full implementation and enforcement of IP rules in accordance with Thailand's WTO obligations.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2000 totalled some $58 million (up 13.8% from 2000). These numbers are quite modest considering that Vietnam's overall imports are approximately US$15.2 billion, with GDP per capita of US$368. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the IMF is satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of aid (US$2.4 billion in 2002). Canada announced at the APEC Summit in October 2001 that it will be providing an ambitious trade-related technical assistance program to some low income APEC economies, including Vietnam.

Vietnam continues to slowly reform its economy and its external trade regime. Vietnam began the process of acceding to the WTO in 1995. Canada supports Vietnam's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Vietnam's WTO accession negotiations are expected to intensify as Vietnam tabled its initial market access offers on goods and services in January 2002. Vietnam's eventual membership in the WTO will consolidate its economic reforms and yield a more open, stable and predictable environment for Canadian traders and investors. Despite urging by foreign donors, including Canada, to accelerate the equitization (purchase of shares by employees) of state-owned enterprises and dismantle competitive barriers against private sector companies, the Government has been slow to respond on these issues.

Market Access Results in 2001

There have been some positive steps in the Vietnamese economy in 2001, including the establishment of a

stock exchange and amendments to the laws on foreign investment and oil and gas. A new law on formation of enterprises is bringing immediate results in terms of encouraging the private sector in this centrally planned economy. Canadian businesses will benefit from the increased transparency and the greater number of market opportunities available as a result of these changes.

Changes to the trade regime have been more limited, although, with the entry into force of a bilateral trade agreement with the United States in December 2001, Vietnam has further committed itself to establishing a WTO-compliant trade regime. The Canada-Vietnam Bilateral Trade Agreement entered into force in January 1996.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Advocate and secure (including through APEC and through bilateral and multilateral negotiations in the context of Vietnam's accession to the WTO) maximum Vietnamese efforts to liberalize trade in goods and services and to develop a more accommodating foreign investment regime.
- Continue to play a positive role, through bilateral programs and in APEC, in developing a capacity-building program for trade and economic policy.
- Support access to the growing livestock and meat markets by pursuing a bilateral MOU on veterinary standards for cattle, pigs, and poultry, which would include provisions for site visits and negotiations in the spring of 2002.
- Ensure that Canada's right to MFN treatment on goods is protected vis-à-vis Vietnam's other trading partners.
- Advocate the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, try to ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry.

MALAYSIA

Overview

Malaysia is Canada's largest trade partner in the 10-country ASEAN grouping. Canadian goods exports totalled $405.8 million in 2000, a decrease of 3.5% from 1999. Malaysia is the primary source of Canadian imports from the ASEAN region. In 2000, Malaysian sales to Canada totalled $2.5 billion, an increase of 20.8% over the previous year. The Malaysian economy is hurting because of the slowdown in its main export markets. GDP growth slowed in 2001 from the 8.6% growth seen in 2000. Because of slumping exports, especially those related to the electronics sector, the Malaysian government has tabled an expansionary 2002 budget that includes more government spending and lower taxes to boost domestic demand. This is in addition to the $3 billion in off-budget fiscal stimulus announced in 2001. Malaysia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not reported any major market access barriers.

Malaysia initiated a high-profile campaign against piracy of software and movies in 2001. Despite this, the country remains one of Asia's three main hubs for pirated software and movies. Pirated software, including from Canadian companies such as Corel, is readily available for a fraction of the legitimate selling price.

Market Access Results in 2001

- The Malaysian government now allows 100% foreign equity in investments. Companies like Teknion Furniture Systems and Celestica have established wholly owned manufacturing subsidiaries in Malaysia recently.
- Malaysia has been gradually lifting the capital control measures it imposed in 1998, though the Government intends to keep the Ringgit pegged to the U.S. dollar for the time being, which gives Canadian products a price advantage in the Malaysian market.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Monitor both intellectual property legislation and enforcement. Legislation was enacted to assist in the development of the Multimedia Super Corridor, but enforcement has been limited to a few high profile operations in the last quarter of 2001.
- Pursue further trade liberalization for goods and services, notably financial services, in the context of the WTO negotiations.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.

- Press Malaysia to fully implement the Asean Free Trade Agreement (AFTA) by 2003. Currently, Malaysia has extended tariff protection for its automobile industry until 2005, limiting joint-venture and market opportunities for Canadian parts manufacturers.

PHILIPPINES

Overview

The Philippines is still experiencing slow economic growth following the Asian financial crisis.

Despite initial optimism in 2001 following the installation of a new government, the slowing U.S. economy, and the terrorist attacks in the United States have all negatively affected the economy of the Philippines. Growth in calendar year 2001 is nonetheless expected to remain positive (i.e. better than in some of its Southeast Asian neighbours).

The Philippine Government is committed to eliminating the budget deficit by 2006, but it appears that targets for this year may not be met due to poorer than expected revenue collection.

The Philippine Government sent a strong signal that it intends to pursue needed structural reforms by successfully enacting the Power Sector Reform Bill.

Market Access Results in 2001

- Canada successfully developed with the Philippine Department of Agriculture a mutually acceptable protocol for the registration of Canadian animal feed ingredients derived through biotechnology.

Canada's Market Access Priorities in 2002

- Continue to monitor the development of policies which may impact the importation of Canadian agri-food products, e.g. meat and meat products and fresh and frozen oysters.
- Monitor the development of the Philippine policy on labelling of foods derived through biotechnology.
- Monitor government decision-making in areas affecting Canadian imports and Canadian company investments for transparency and due process.
- Advocate the benefits of socially and environmentally responsible mining.
- Engage the Philippines in Canada's pursuit of a multilateral approach to the problems facing the steel industry.

Investment

In 1998, Canadian direct investment in the Philippines was $370 million. The largest Canadian investors in the Philippines are SunLife and Manulife.

Canadian investors face some challenges in the Philippine market. This is particularly so in the mining sector, where Canadian companies have experienced setbacks due to unpredictable and non-transparent decision-making involving Mineral Production Sharing Agreements and Environmental Clearance Certificates and due to the inability of Government at the local level to protect against the presence of illegal small-scale miners and processors.

CAMBODIA

Overview

Cambodia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not faced major market access barriers. Cambodia's period of economic growth continued in 2001, despite a global slowdown affecting the garment and tourism sectors. However, the IMF was satisfied with Government reforms in key area.

The Royal government of Cambodia has developed a Pro-Poor Trade Policy Strategy, under which Cambodia was selected as one of the three pilot countries under the Integrated Framework. This consists of the six core agencies (IMF, ITC, UNCTAD, UNDP, World Bank and the WTO). Cambodia has obtained its status as a WTO observer and is hoping to join the WTO soon.

Total bilateral trade from January to September 2001 was more than $25 million. Canadian exports reached more than $1.5 million, and Cambodian imports more than $23 million.

Market Access Results in 2001

- The Cambodian government has continued to liberalize foreign investment requirements in the country, and 100% foreign equity is now allowed in investments.

- For all information technology and telecommunications products imported in Cambodia, the import tax will be reduced by 70% starting from January 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Play a positive role, through bilateral and multilateral programs, in developing a capacity-building program for trade and economic policy.
- Advocate interests of Canadian companies in the market.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.



7 Opening doors to other key markets

Middle East

Israel

The year 2002 marks the fifth anniversary of the implementation of the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA). The most significant factors in increased trade between Canada and Israel continue to be the absence of tariffs on virtually all industrial products and the reduction of tariffs on many agriculture and agri-food products. Bilateral trade has more than doubled since the CIFTA came into effect. Trade in goods and services exceeded $965 million in 2001, an increase of 5.8% from the previous year. Machinery, newsprint and high-technology products comprise the bulk of our exports. Canadian companies are also strong service exporters, particularly in such sectors as transportation and infrastructure.

Both Canadian FDI in Israel and Israeli investment in Canadian companies are estimated to approach $1 billion in each direction in 2002, and investment potential remains high given Israel's attractive investment incentives. Increasing investment activity by Canadian firms in the telecommunications and software sectors has led to significant commercial successes.

Although negotiations on a FIPA have not progressed, Canadian firms report no difficulties in this market.

As provided for under the CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions to further liberalize bilateral trade in agriculture and agri-food products. Progress has been made in a number of areas. Following consultations with Canadian producers and exporters, Canada will continue to press for improved access to the Israeli market in the following priority areas: prepared foods; canola oil; frozen foods; fresh and frozen fruit and vegetables; fish and fish products; pulse crops; and pet food. Canada is also seeking improved access for pharmaceutical products.

Canadian firms continue to make strong gains in such priority sectors as telecommunications, transportation, agri-food, construction equipment and pulp and paper.

West Bank and Gaza Strip

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade, signed in 1999, establishes a commercial relationship based on free trade. Aside from eliminating tariffs, the Framework aims at improving market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market. The state of the Middle East Peace Process can affect the movement of goods in and out of the West Bank and Gaza Strip.

Saudi Arabia

The Saudi economy remained strong in 2001, despite reduced oil revenues. The government has continued to pursue, at least in principle, various economic restructuring and deregulation strategies, with a focus on

encouraging a bigger role for the private sector, diversification and domestic job creation. In 2001, Canada's goods exports totalled $326 million, consistent with the levels reached in 2000, while Canadian imports decreased to $778 million in 2001.

Sectors of opportunity for Canadian exporters include: oil and gas, telecommunications, electrical power, health care products and services, water and sewage treatment, education and training and security and defence equipment, petrochemicals and mining equipment and services.

The Saudi government has recently made clear that it sees private sector investment as the main driver of job creation. The key measure in this regard has been the passage of a new foreign investment law and the creation of the Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA), set up as a "one-stop shop" for investment. The new foreign investment law, as approved in April 2000, provides a number of incentives previous offered only to Saudi businesses. Other recent reforms, including the privatization of the telecommunications and electricity companies, as well as the invitation extended by authorities at the beginning of 2000 to international oil companies to present investment plans for the gas sector, including downstream activities, have opened various joint venture and investment opportunities to international investors.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Genetically Modified Organisms (GMOs)

The Canadian government has made several bilateral representations to Saudi Arabia in an effort to obtain additional details and to clarify the rationale behind Saudi import restrictions on genetically modified organisms (GMOs). In December 2000, the Saudi Minister of Commerce announced an outright ban on imports of GMOs, which could result in limited access for many Canadian exports to Saudi Arabia. The Canadian government will continue to address this issue bilaterally, as well as through the WTO Accession process, to ensure that Saudi Arabia lives up to its international obligations.

WTO Accession

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the World Trade Organization began in May 1996 and bilateral market access negotiations shortly thereafter. Canada's underlying objective in both is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and investment.

The WTO Working Party on Saudi Arabia's accession has made significant progress in its examination of Saudi Arabia's foreign trade regime. At its two meetings during 2000, the Working Party began to shift its focus to setting out the detailed terms of the accession. Although, for various reasons, the WTO Working Party on Saudi Arabia's accession did not convene in 2001, Canada and other Members of the Working Party continued to emphasize to Saudi Arabia that it will need to assure WTO Members that it is making the necessary changes to bring its foreign economic and trade regime into full conformity with WTO rules upon accession.

Canada and Saudi Arabia achieved significant progress in bilateral negotiations on market access during 2000. In these negotiations, Canada has been seeking lower tariff rates on key agricultural and industrial exports, such as grains, wood products, paper, information and communications technology products and medical equipment. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its services providers in such key sectors as telecommunications, professional and financial services. Canada is also seeking improvements regarding the types and level of foreign commercial presence permitted and conditions for the temporary entry of individuals. As the number of outstanding issues is relatively small, Canada hopes to be able to conclude its bilateral negotiations with Saudi Arabia as soon as possible. To further secure market access improvements, Canada will seek to ensure in the Working Party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO Agreements, including the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) and the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT).

The Maghreb

The Maghreb region represents a $894 million market for Canadian goods and services. The region as a whole has made important progress in trade liberalization and openness to foreign trade and investment in recent years. Efforts to encourage foreign investment and improve market access have been undertaken in all Maghreb countries. The G8's new Africa Initiative may also have an important impact on expanding trade between Canada and the region.

Algeria

Algeria has undertaken an ambitious campaign of privatization and modernization, as well as regulatory reforms that have opened up sectors such as mining and telecommunications to foreign investors.

Algeria's working party on accession to the WTO was established in 1987, and met for the second time on February 7, 2002. The third meeting of the working group will take place at the end of April 2002, at which time bilateral accession negotiations will also begin. Negotiations toward an Association Agreement with the European Union ended successfully in December 2001, and the Agreement was initialled by both parties on December 19.

Market access priorities for the coming year will include support for Algeria's accession to the WTO, as well as the bilateral negotiations related to its accession.

Morocco

Morocco has been a member of the WTO since January 1995. Its economy is undergoing a period of transition as substantial economic reforms — encouraged by the IMF — are implemented. These reforms should allow for a modernization of the economy while promoting market access. Morocco has been actively engaged in negotiating regional free trade agreements with its neighbours. An Association Agreement with the European Union entered into force in 2000.

Libya

United Nations sanctions against Libya were suspended in April 1999. Canada established an embassy in Tripoli in April 2001 to develop political and commercial relations between the countries. The embassy is available to help Canadian companies with any market access issues they may have.

Tunisia

Tunisia is actively pursuing a trade liberalization policy. The first Maghreb country to sign an Association Agreement with the European Union, it is also pursuing free trade agreements with the Maghreb Arab Union, Jordan and Egypt, among others. Tunisia has introduced a large number of structural and regulatory reforms in order to promote foreign investment, including free-trade zones and updating of infrastructure. Tunisia is also engaged in an aggressive privatization program. Since 1987, more than 100 state companies have been privatized.

South Africa

Overview

Post-Apartheid South Africa is still undergoing transformation — including social and economic — following the first democratic elections of 1994. Amid a sustained reservoir of international goodwill, Thabo Mbeki, the successor to former president Nelson Mandela, is keeping course on a tight monetary policy and fiscal discipline. The fundamentals of the South African economy are sound, although the rand (the South African currency) has depreciated significantly in the last few years against the dollar and the British pound due to investors' generally negative perception of emerging economies, and the Government's decision to not protect its currency. Economic growth in 2001 slowed down relative to growth in 2000, due mainly to a decline in agricultural output and weak growth in the mining and manufacturing sectors. For 2002, economic growth is expected to be weak in the first half of the year as the demand for South African exports decreases due to the global economic slowdown exacerbated by the events of September 11, but is expected to rise slightly in the

second half of 2002 as export demand and inward investment increase. Overall, a slight rise in GDP growth is forecast for 2002, with increasing growth forecast for 2003 as global demand for exports increases.

Economic growth in 2002 and beyond, coupled with a stable political environment and willingness on the part of the South African government to address the issues of privatization and deregulation, while maintaining the long-term goal of making the country more investor friendly, will attract renewed interest on the part of foreign trade and investment partners. The domestic market is characterized by increasing competition in almost all fields, and expenditures to upgrade or build local infrastructure — already the best on the continent — will offer good prospects for economic growth. South Africa's market of 43 million people, excellent infrastructure, and pro-business environment make it the logical choice for an increasing number of companies seeking a stepping stone to conduct business on the continent, as evidenced by the number of Canadian and other foreign firms that have made Johannesburg their continental base. By far the most advanced, broad-based and productive economy in Africa, South Africa is characterized by standards and business practices similar to those found in developed countries. The country can rely on a sophisticated financial sector, with well-developed financial institutions and a stock exchange (Johannesburg Stock Exchange) that ranks among the top exchanges in the world. However, the spread of HIV/AIDS, regional instability, exchange controls and skilled labour shortages will continue to present challenges for the African National Congress (ANC) government in its attempts to foster an attractive climate for FDI.

An active WTO member, South Africa participates in the G20 finance initiative, is a member of the Cairns Group, chairs the Non-Aligned Movement and is a key member of regional trade initiatives such as the Southern African Development Community (SADC), the South African Customs Union (SACU) and the Indian Ocean Rim Initiative. South Africa has recently negotiated a number of free trade agreements outside of the African continent. A South Africa-European Union free trade agreement has been in force since January 2000, a free trade agreement was signed with the Mercosur countries of Latin America in December of 2000, and consultations for a free trade agreement are under way with India.

South Africa is one of the key players behind the New Partnership for Africa's Development (NePAD), an initiative put forward by a number of African leaders as a means to further the continent's development. The Action Plan for Africa, announced at the G8 Summit in Genoa, Italy in July 2001, seeks to support the NePAD process. G8 leaders have committed themselves to retain Africa as a central item on the agenda of the next G8 Summit, to be chaired by Canada next June.

South Africa offers significant opportunities for Canadian trade and investment, with outstanding potential in mining, transportation, telecommunications and infrastructure development. Canadian FDI to South Africa has grown dramatically in recent years, with Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch and others acquiring large stakes in the country. In addition, South Africa generates substantial investment in Canada: large conglomerates such as Anglo American/De Beers, BHP Billiton (now London-based), and Harmony, already well-established in Canada, plan to increase their investments. South Africa is by far Canada's largest trading partner in Sub-Saharan Africa and while trade flows have reached a plateau in the last 18 months, new opportunities are constantly being identified in the areas of information technology and telecommunications (including e-commerce), the health sector and the environment, as these particularly address the social needs of South Africa. Canada-South Africa trade and investment ties are facilitated by a proactive bilateral Chamber of Business in Johannesburg, a number of business delegations visiting each other's territories, and by partner projects such as the Canadian Alliance for Business in South Africa (CABSA). In addition, Canada and South Africa concluded a Trade and Investment Cooperation Agreement (TICA) in September 1998, providing a framework for enhanced dialogue on bilateral and multilateral trade and investment matters.

Market Access Results in 2001

- Under a funding agreement with CIDA, Canada has been assisting South Africa in developing an industrial strategy in the IT sector, with a view to promoting more private-sector involvement, both local and foreign, in emerging IT market opportunities.

- Transport Canada, under a Declaration of Intent on Technical Cooperation in Transportation signed with the South African Department of Transport, is providing technical assistance to South Africa in a number of areas related to the transportation sector, opening up business opportunities for Canadian companies.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to press the South African authorities to clarify and streamline the rules applicable to exchange controls affecting potential mergers between South African and Canadian firms.
- Ensure full clarity on offset requirements (both military and civilian) on large procurement contracts, which have in the recent past created transparency problems.
- Monitor Canada's competitiveness in South Africa in light of the recent South Africa/EU Free Trade Agreement, South Africa/Mercosur Free Trade Agreement, and pending free trade agreement with India.
- Monitor proposed amendments to South African mining legislation to ensure that the interests of Canadian investors are protected.

8 Glossary of terms



ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits. *(Accession)*

APPLIED TARIFFS: An applied tariff is the rate of duty actually in effect at the border. *(Tarif appliqué)*

ANTI-DUMPING (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. *(Antidumping)*

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation forum. APEC comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic co-operation. Members are Australia; Brunei; Canada; Chile; China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; Peru; the Philippines; Russia; Singapore; Chinese Taipei (Taiwan); Thailand; United States; Vietnam. *(APEC)*

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. binding it against increase or change. *(Consolidation)*

CA-4 (Central America Four): El Salvador, Nicaragua, Honduras and Guatemala, currently in free trade negotiations as a group with Canada.

CAIRNS GROUP: A coalition of eighteen agricultural exporting countries (Australia, Bolivia, Costa Rica, Guatemala, New Zealand, Argentina, Brazil, Uruguay, Chile, Colombia, Thailand, Philippines, Indonesia, Malaysia, South Africa, Fiji, Paraguay and Canada) that develops proposals in the context of multilateral trade negotiations. *(Groupe de Cairns)*

CANADA-EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links. *(Plan d'action commun Canada-UE)*

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. *(ALECC)*

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. *(ALECI)*

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the Government on other import issues. *(TCCE : Tribunal canadien du commerce exérieur)*

COUNTERVAILING DUTIES (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset Government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. *(Droits compensateurs)*

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates Governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods — or the price actually paid or payable for them — as the principal

basis for valuing the goods for customs purposes. *(Évaluation en douane)*

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties. *(Règlement des différends)*

DOHA DEVELOPMENT ROUND: A new round of World Trade Organization negotiations, launched at the Ministerial meeting at Doha, Qatar, in November 2001.

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, there were seven members. Since its foundation the composition changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein. *(AELE : Association européenne de libre-échange)*

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10% or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. *(IED : Investissement étranger direct)*

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. *(ALE : Accord de libre-échange)*

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994. *(ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques)*

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally-agreed and legally-enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. *(AGCS : Accord général sur le commerce des services)*

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. From 1947 to 1995, the multilateral institution overseeing the global trading system, as well as the international agreement governing trade in goods (GATT 1947). As an organization, superseded by the WTO in January 1995. GATT 1994 (the agreement) has been amended and incorporated into the new WTO Agreements and continues to govern trade in goods. *(GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)*

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country. *(PIB : Produit intérieur brut)*

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity-building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations. *(Cadre intégré)*

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc. *(Propriété intellectuelle)*

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several Members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology and telecommunication products. *(ATI : Accord sur la technologie de l'information)*

LIBERALIZATION: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. *(Libéralisation)*

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. *(NPF : Traitement de la nation la plus favorisée)*

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. *(ALENA : Accord de libre-échange nord-américain)*

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES): Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. *(Barrières non tarifaires – mesures)*

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and cooperation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues. *(OCDE : Organisation de coopération et de développement économique)*

OSAKA ACTION AGENDA: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020. *(Programme d'action d'Osaka)*

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products which can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. *(Contingent)*

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country. *(Règles d'origine)*

SMART BORDER DECLARATION: A 30-point action plan developed by Canada and the United States to manage the Canada-U.S. border.

SUBSIDY: An economic benefit granted by a Government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a Government agency, for example). (*Subvention*)

TARIFF: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an *ad valorem* (percentage of value) or on a specific basis (e.g., $5 per 100 kgs). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the Government. *(Tarif de douanes)*

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. *(Contingent tarifaire)*

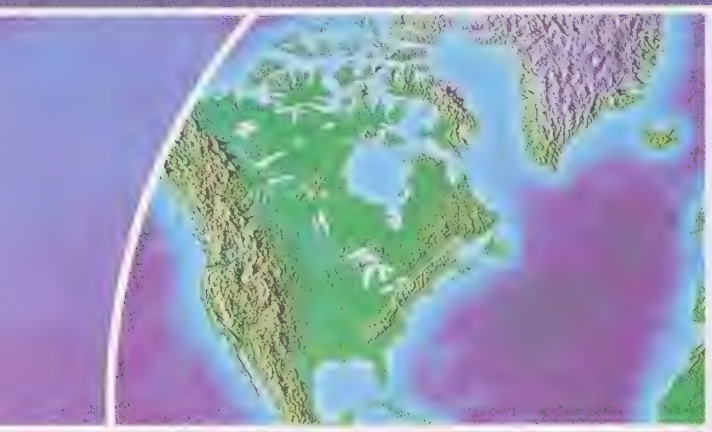
TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. *(Transparence)*

URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. *(Cycle d'Uruguay)*

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system. *(OMC : Organisation mondiale du commerce)*

WTO APPELLATE BODY: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports. *(Organe d'appel de l'OMC)*

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement where all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. Although it most frequently refers to tariff elimination, a zero for zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well. *(Accords zéro-zéro)*



9 List of acronyms

ABT	Agreement on Basic Telecommunications
ADB	Asian Development Bank
AFTA	ASEAN Free Trade Area
AGP	Agreement on Government Procurement
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
AVE	*ad valorem* equivalents
BSE	bovine spongiform encephalopathy
BSL	(Japan's) Building Standards Law
CA4	Central American Four – El Salvador, Nicaragua, Honduras and Guatemala
CAP	Common Agricultural Policy
CARICOM	Caribbean Community
CCC	Canadian Commercial Corporation
CCFTA	Canada-Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CET	common external tariff
CFE	Comisióón Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CFIA	Canadian Food Inspection Agency
CIFTA	Canada-Israel Free Trade Agreement
CCPE	Canadian Council of Professional Engineers
CERT	Canada-Europe Round Table
CIDA	Canadian International Development Agency
CUSP	Canada-U.S. Partnership
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
EC	European Commission
ECTI	EU-Canada Trade Initiative
EDB	(Singapore's) Economic Development Board
EDC	Export Development Canada
EFTA	European Free Trade Association
EMU	Economic and Monetary Union
EU	European Union
EVSL	Early Voluntary Sectoral Liberalization
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FDI	foreign direct investment
FHWA	U.S. Federal Highway Administration
FIPA	Foreign Investment Protection Agreement
FSA	(Japan's) Financial Services Agency
FTA	(Canada-U.S.) Free Trade Agreement
FTA	U.S. Federal Transit Administration
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
GMO	genetically modified organism
G7/8	Group of Seven leading industrialized nations plus Russian Federation

HKSAR	Hong Kong Special Administrative Region
IAP	individual action plan
ICT	information technology and telecommunications
IEC	Intergovernmental Economic Commission (Canada-Russia, Canada-Ukraine)
IMF	International Monetary Fund
IP	intellectual property
IPPC	International Plant Convention
ISO	International Organization for Standardization
IT	Information Technology
ITA	Information Technology Agreement (1997)
ITC	U.S. International Trade Commission
JAS	Japan Agricultural Standards
JETRO	Japan External Trade Organization
LDC	least-developed countries
MoAFF	(Japan's) Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
MFN	most-favoured-nation
MMPA	(U.S.) Marine Mammal Protection Act
MOU	Memorandum of understanding
MRA	Mutual recognition agreement
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NATAP	North American Trade Automation Prototype
NEBS	New Exporters to Border States
NGO	non-governmental organization
NSTB	(Singapore's) National Science and Technology Board
NTB	non-tariff barrier
NTM	non-tariff measure
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OIE	International Organization for Epizootics
OSB	oriented-strand board
PEMD	Program for Export Market Development
PEMEX	Petróóleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)
PWN	pinewood nematode
QFP	quasi-fire protection zone
R&D	research and development
RGO	Registered Grading Organizations
ROU	record of understanding
SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade
SBT	(Michigan) single business tax
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade
SERC	State Regulatory Commission
SMEs	small and medium-sized enterprises
SPS	sanitary and phytosanitary
SPWG	(Canada-Korea) Special Partnership Working Group
TBT	technical barriers to trade
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TICA	Trade and Investment Co-operation Arrangement
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
TRQ	tariff rate quota
UN	United Nations
USDA	U.S. Department of Agriculture
USTR	U.S. Trade Representative
WPPS	Working Party on Professional Services (WTO)
WTO	World Trade Organization

MIC	Mesure concernant les investissements et liée au commerce
MMPA	Loi américaine sur la protection des mammifères marins
NPF	Nation la plus favorisée
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de classification enregistré
OGM	Organisme génétiquement modifié
OHE	Organisme d'homologation enregistré
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
ORD	Organe de règlement des différends
OSB	Panneaux à copeaux orientés
PAC	Politique agricole commune
PAI	Plan d'action individuel
PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
PEMEX	Société pétrolière nationale du Mexique
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PSCA	Partenariat stratégique canado-américain
PWN	Nématode du pin
R-D	Recherche et développement
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TEC	Tarif extérieur commun
TI	Technologies de l'information
TRCE	Table ronde Canada-Europe
UE	Union européenne
USDA	Département de l'agriculture des États-Unis
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques



9 Liste des acronymes

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AFTA	Zone de libre-échange de l'ANASE
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALECC	Accord de libre-échange Canada-Chili
ALECCR	Accord de libre-échange Canada-Costa Rica
ALECI	Accord de libre-échange Canada-Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
APIE	Accord de promotion et de protection de l'investissement étranger
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATB	Accord sur les télécommunications de base
ATI	Accord sur les technologies de l'information
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCC	Corporation commerciale canadienne
CEICU	Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine
CFE	Commission fédérale de l'électricité du Mexique
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international
CTA	Contingent tarifaire autonome
DSP	(U.S.) Distilled Spirits Plant
EBS	Encéphalopathie bovine spongiforme
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
FTA	(U.S.) Federal Transit Administration
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada-Corée)
G7/G8	Groupe des Sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
ICCU	Initiative commerciale Canada-Union européenne
ICDE	Investissement canadien direct à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
ITC	Commission du commerce international des États-Unis
JAS	Normes agricoles japonaises
JETRO	Organisation du commerce extérieur du Japon
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MAFP	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (Japon)
Mercosur	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
MNT	Mesure non tarifaire

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens. *(Canada–EU Action Plan)*

PROGRAMME D'ACTION D'OSAKA : Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en oeuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les économies membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020. *(Osaka Action Agenda)*

PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : Un nouveau cycle de négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Qatar en novembre 2001. *(Doha Development Round)*

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. *(Intellectual Property)*

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. *(Dispute Settlement)*

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre. *(Rules of Origin)*

SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple). *(Subsidy)*

TARIF APPLIQUÉ : Un tarif appliqué correspond au taux de douane effectivement imposé à la frontière. *(Applied Tariffs)*

TARIF DE DOUANE : Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple : 5 $ par 100 kg). Les tarifs de douane donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement. *(Tariff)*

TRANSPARENCE : Visibilité et clarté des lois et des règlements. *(Transparency)*

TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR (TCCE) : Organisme chargé en vertu de la loi canadienne, de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping, et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations. *(CITT: Canadian International Trade Tribunal)*

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. *(FTAA: Free Trade Area of the Americas)*

CONSOLIDATION : L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction légale (par exemple, en le protégeant de tout accroissement ou changement). *(Binding)*

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. *(Quota)*

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. *(Tariff Rate Quota)*

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. *(Uruguay Round)*

DÉCLARATION SUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE : Un plan d'action en 30 points élaboré par le Canada et les États-Unis pour la gestion de la frontière canado-américaine.

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. *(Countervailing Duties)*

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays exportateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signent à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. *(Customs Valuation)*

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, l'institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord général régissant le commerce des services (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés dans les nouveaux accords de l'OMC; il continue de régir le commerce des marchandises. *(GATT: General Agreement on Tariffs and Trade)*

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 18 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Fidji, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. *(Cairns Group)*

GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE : Le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. *(CA4 - Central America Four)*

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. *(Foreign Direct Investment)*

LIBÉRALISATION : Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce international, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. *(Liberalization)*

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination. *(MFN: Most-favoured-nation treatment)*

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. *(OECD: Organization for Economic Co-operation and Development)*

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. *(WTO: World Trade Organization)*

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. *(WTO Appellate Body)*

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. *(GDP: Gross Domestic Product)*

8 Glossaire des termes



ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information et de télécommunications. *(ITA: Information Technology Agreement)*

ACCORDS ZÉRO-ZÉRO : Fait référence à un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Bien qu'il fasse habituellement référence à une élimination de tarif, un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires. *(Zero-for-Zero)*

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. *(Accession)*

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne. *(EFTA: European Free Trade Association)*

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services. *(GATS: General Agreement on Trade in Services)*

ALE : Accord de libre-échange et, en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. *(FTA: Free Trade Agreement)*

ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. *(CCFTA)*

ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël, entré en vigueur le 1er janvier 1997. *(CIFTA)*

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. *(NAFTA: North American Free Trade Agreement)*

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causant un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. *(Anti-Dumping)*

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont : l'Australie; le Brunéi Darussalam; le Canada; le Chili; la Chine; la République de Corée; les États-Unis; Hong Kong, Chine; l'Indonésie; le Japon; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; le Pérou; les Philippines; la Russie; Singapour; le Taïpei chinois; la Thaïlande; le Vietnam. *(APEC)*

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. *(Non-Tariff Barriers — Measures)*

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. *(Integrated Framework)*

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer de faire pression sur les autorités sud-africaines afin qu'elles tirent au clair et rationalisent les règles du contrôle des changes qui touchent les fusions éventuelles d'entreprises sud-africaines et canadiennes.
- Veiller à ce que soient clarifiées les prescriptions d'échanges de contrepartie (civils et militaires) s'appliquant aux gros marchés publics, dont la non-transparence a causé des problèmes ces dernières années.
- Évaluer la compétitivité du Canada en Afrique du Sud compte tenu de l'Accord de libre-échange Afrique du Sud–Union européenne, de l'Accord de libre-échange entre l'Afrique du Sud et le Mercosur et de l'Accord de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'Inde qui sera conclu prochainement.
- Surveiller les modifications proposées à la législation minière de l'Afrique du Sud pour protéger les intérêts du Canada.

L'intérêt des partenaires commerciaux et des investisseurs étrangers devrait être ravivé par les prévisions économiques relativement favorables pour 2002 et les années suivantes, le climat économique stable ainsi que la volonté du gouvernement sud-africain de régler les questions de privatisation et de déréglementation tout en poursuivant son objectif à long terme d'attirer les investisseurs. Le marché intérieur se caractérise par une concurrence accrue dans pratiquement tous les domaines d'activité, et la nécessité d'améliorer ou de bâtir des infrastructures locales — déjà de loin les meilleures de tout le continent — améliorera les perspectives de croissance économique. Avec ses 43 millions d'habitants, son excellente infrastructure et son environnement propice aux affaires, le marché de l'Afrique du Sud est le choix naturel d'un nombre croissant d'entreprises en quête d'un point de départ pour se lancer en affaires sur le continent, comme en témoigne la multitude d'entreprises canadiennes et étrangères qui ont choisi d'établir leur quartier général africain à Johannesburg. De loin l'économie la plus avancée, la plus diversifiée et la plus productive d'Afrique, l'Afrique du Sud se caractérise par des normes et des pratiques commerciales semblables à celles des pays développés. Le pays peut prendre appui sur son secteur financier sophistiqué, doté d'institutions financières bien établies et d'une bourse de valeurs mobilières (Johannesburg Stock Exchange) qui se classe parmi les meilleures au monde. Cependant, l'épidémie du VIH/SIDA, l'instabilité régionale, le contrôle des changes et les pénuries de main-d'œuvre qualifiée continueront de poser un défi au gouvernement du Congrès national africain qui cherche à attirer de l'investissement étranger direct en Afrique du Sud.

Membre actif de l'OMC, l'Afrique du Sud prend part au programme financier du Groupe des Vingt, est membre du Groupe de Cairns, préside le Mouvement des pays non alignés et joue un rôle clé dans des organisations commerciales régionales telles que la Southern African Development Community, l'Union douanière d'Afrique australe et l'Association des pays côtiers de l'océan Indien. L'Afrique du Sud a négocié récemment des accords de libre-échange avec des pays autres qu'africains. L'Accord de libre-échange Afrique du Sud–Union européenne est entré en vigueur en janvier 2000. De plus, l'Afrique du Sud a signé un accord de libre-échange avec les pays d'Amérique latine membres du Mercosur en décembre 2000 et a entrepris des consultations avec l'Inde en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec ce pays.

L'Afrique du Sud est l'un des principaux intervenants dans le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NPDA), programme mis en place par des dirigeants africains pour favoriser le développement du continent. Le *Plan d'action pour l'Afrique*, annoncé au sommet du G8, à Gênes (Italie) en juillet 2001, a pour objet de soutenir le NPDA. Les dirigeants du G8 se sont engagés à conserver à l'Afrique une place prioritaire au programme du prochain sommet du G8 qui aura lieu au Canada en juin prochain.

L'Afrique du Sud présente pour le Canada des perspectives intéressantes sur le plan du commerce et de l'investissement, étant donné l'énorme potentiel de ses secteurs de l'exploitation minière, des transports, des télécommunications et du développement de l'infrastructure. Alors que des sociétés comme Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch et d'autres ont acquis de grandes parts du marché, l'investissement canadien direct en Afrique du Sud a considérablement augmenté ces dernières années. De plus, l'Afrique du Sud investit des sommes considérables au Canada. De grands conglomérats, comme Anglo American/De Beers, BHP Billiton (dont le siège est maintenant à Londres) et Harmony, dont la présence au Canada est déjà bien établie, entendent accroître leurs investissements au Canada. L'Afrique du Sud est de loin le premier partenaire du Canada en Afrique subsaharienne, et si les échanges semblent avoir atteint un plateau ces 18 derniers mois, de nouveaux débouchés se créent chaque jour dans les technologies de l'information et des communications (y compris dans le commerce électronique) de même que dans les secteurs de la santé et de l'environnement, lesquelles répondent aux besoins sociaux du pays. Les relations qu'entretiennent les deux pays sur les plans du commerce et de l'investissement sont facilitées par une chambre de commerce proactive située à Johannesburg, un grand nombre de missions commerciales de part et d'autre ainsi que par des partenariats tels que la Canadian Alliance for Business in South Africa. Enfin, en septembre 1998, le Canada et l'Afrique du Sud concluaient une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, laquelle a établi le cadre d'un dialogue amélioré sur le commerce et l'investissement bilatéraux et multilatéraux.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Dans le cadre d'un accord de financement conclu avec l'Agence canadienne de développement international, le Canada a aidé l'Afrique du Sud à élaborer une stratégie industrielle pour le secteur des technologies de l'information, dans l'optique de mieux faire profiter le secteur privé, local comme étranger, des nouveaux débouchés de ce marché.
- Transports Canada, en vertu d'une déclaration d'intention sur la coopération technique dans les transports signée avec le ministère des Transports d'Afrique du Sud, fournit de l'assistance technique à l'Afrique du Sud dans différentes branches des transports, ce qui ouvre des débouchés pour les entreprises canadiennes.

Le Maghreb

La région du Magrheb représente un marché de 894 millions de dollars pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Ces dernières années, la région dans son ensemble a fait des progrès notables dans le domaine de la libéralisation des échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte au commerce et aux investissements étrangers. Tous les pays du Maghreb se sont employés à favoriser l'investissement étranger et à améliorer l'accès à leurs marchés. Le programme pour l'Afrique, mis en place par le G8, peut aussi contribuer beaucoup au développement du commerce entre le Canada et la région.

Algérie

Après avoir engagé des réformes réglementaires qui auront permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers (les mines et les télécommunications notamment), l'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation.

Le groupe de travail pour l'accession de l'Algérie à l'OMC a été institué en 1987 et s'est réuni pour la deuxième fois le 7 février 2002. La troisième rencontre doit se tenir à la fin d'avril 2002, moment où devraient être entamées les négociations bilatérales sur l'accession. Les négociations en vue de la signature d'un accord d'association avec l'Union européenne se sont terminées avec succès en décembre 2001, et l'entente a été paraphée par les deux parties le 19 décembre.

Les priorités en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande d'accession à l'OMC de l'Algérie ainsi qu'aux négociations bilatérales connexes.

Maroc

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition en ce que le Fonds monétaire international a encouragé les pouvoirs publics à y entreprendre tout un éventail de réformes économiques. Ces réformes devraient permettre de moderniser l'économie et de favoriser l'accès aux marchés. Le Maroc est actuellement à négocier des accords de libre-échange avec ses voisins. En 2000, le Maroc a conclu un accord d'association avec l'Union européenne.

Libye

L'Organisation des Nations Unies a suspendu ses sanctions contre la Libye en avril 1999. Le Canada a ouvert une ambassade à Tripoli en avril 2001 pour nouer des liens politiques et commerciaux avec ce pays. Le personnel de l'ambassade se tient à la disposition des représentants d'entreprises canadiennes pour répondre à toute question qu'ils pourraient avoir au sujet de l'accès au marché.

Tunisie

La Tunisie prend des mesures concrètes pour libéraliser ses échanges commerciaux. Elle est le premier pays du Maghreb à avoir signé un accord d'association avec l'Union européenne et elle a engagé des négociations en vue de conclure des accords de libre-échange avec, entre autres, l'Union du Maghreb arabe, la Jordanie et l'Égypte. Pour promouvoir l'investissement étranger, la Tunisie a amorcé un grand nombre de réformes structurelles et réglementaires, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures. Elle a également mis en œuvre un vaste programme de privatisation. Depuis 1987, plus de 100 entreprises publiques ont été privatisées.

Afrique du Sud

Aperçu

À la suite de sa première élection démocratique en 1994, l'Afrique du Sud de l'après-apartheid continue à subir des transformations tant sociales qu'économiques. Fort de l'appui que lui témoigne la communauté internationale, Thabo Mbeki, successeur du président Nelson Mandela, maintient une politique monétaire et une discipline financière rigoureuses. L'économie sud-africaine repose sur des fondements économiques solides, quoique la valeur du rand (monnaie de l'Afrique du Sud) a beaucoup baissé ces dernières années par rapport au dollar et à la livre britannique en raison, d'une part, de la méfiance des investisseurs vis-à-vis des économies émergentes et, d'autre part, de la décision des autorités sud-africaines de ne pas protéger leur monnaie. La croissance économique a été plus lente en 2001 qu'en 2000 et cela en raison principalement de la diminution de la production agricole et de la faiblesse de la croissance dans les secteurs minier et manufacturier. En 2002, on s'attend à ce que la croissance économique soit faible durant la première moitié de l'année (les exportations sud-africaines ont reculé sous l'effet du ralentissement économique mondial, lequel a été aggravé par les événements du 11 septembre), mais elle devrait se redresser quelque peu dans la seconde moitié de 2002 quand reprendront l'investissement étranger direct et la demande de produits exportés. Dans l'ensemble, on s'attend à ce que le PIB progresse faiblement en 2002, mais plus vigoureusement en 2003, quand la demande d'exportations sera relancée.

déréglementation, tout en encourageant le secteur privé à jouer un rôle plus important sur le marché, et en favorisant la diversification de l'économie et la création d'emplois. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de marchandises a atteint 326 millions de dollars, chiffres très semblable à celui atteint en 2000, alors que les importations canadiennes ont connu une baisse pour s'établir à 778 millions de dollars.

Les secteurs qui présentent des débouchés pour les exportateurs canadiens comprennent : le pétrole et le gaz, les télécommunications, l'énergie électrique, les produits et les services de santé, le traitement des eaux et des égouts, l'éducation et la formation, le matériel relatif à la sécurité et à la défense, ainsi que le matériel et les services pétrochimiques et miniers.

Le gouvernement saoudien a récemment fait comprendre qu'il considère l'investissement du secteur privé comme le principal moteur de la création d'emplois. Les principales mesures à ce chapitre, ont été l'adoption d'une nouvelle loi sur l'investissement étranger et la création du Saudi Arabian General Investment Authority [Autorité générale d'investissement d'Arabie saoudite], qui est un « centre à guichet unique » pour l'investissement. La nouvelle loi sur l'investissement étranger, approuvée en avril 2000, offre aux investisseurs étrangers des incitatifs qui n'étaient auparavant offerts qu'aux entreprises saoudiennes. La privatisation des entreprises de télécommunications et d'électricité, de même que l'invitation que le gouvernement a lancée, au début de 2000, aux entreprises pétrolières internationales pour qu'elles présentent des plans d'investissement dans le secteur du gaz naturel et dans les industries en aval, sont d'autres réformes récentes qui ont créé de nouvelles possibilités de coentreprise et d'investissement pour les investisseurs internationaux.

QUESTIONS LIÉES À L'ACCÈS AUX MARCHÉS

Organismes génétiquement modifiés (OMG)

Le gouvernement canadien a fait plusieurs démarches auprès de l'Arabie saoudite afin d'éclaircir les raisons pour lesquelles elle avait imposé des restrictions sur l'importation d'organismes génétiquement modifiés (OGM) et pour obtenir des détails additionnels sur cette interdiction. En décembre 2000, le ministre du Commerce de l'Arabie saoudite a annoncé que l'importation d'OGM était frappée d'une interdiction absolue, ce qui pourrait avoir pour effet de limiter l'accès au marché saoudien pour de nombreuses exportations canadiennes. Le gouvernement canadien continuera d'aborder ce problème de façon bilatérale, de même que par le biais du processus d'accession à l'OMC, afin de s'assurer que l'Arabie saoudite respecte ses obligations internationales.

Accession à l'OMC

Les négociations multilatérales concernant l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC ont été entreprises en mai 1996, et les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés, peu de temps après. L'objectif sous-jacent du Canada dans ces deux séries de négociations est de s'assurer que les engagements de l'Arabie saoudite en matière de réformes et d'accès aux marchés sont proportionnés à l'importance du rôle joué par ce pays dans le commerce et l'investissement international.

Le Groupe de travail pour l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC a fait d'importants progrès dans son examen du régime de commerce extérieur de ce pays. Au cours des deux réunions qu'il a tenues en 2000, ce groupe de travail a commencé à s'intéresser à l'élaboration des conditions d'accession du pays à l'OMC. Bien que, pour diverses raisons, le groupe de travail pour l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC ne se soit pas réuni en 2001, le Canada et d'autres pays membres du groupe de travail ont continué à insister auprès de l'Arabie saoudite pour qu'elle assure les pays membres de l'OMC qu'elle apportera les modifications nécessaires afin de rendre son régime économique et son commerce extérieur parfaitement conformes aux règles de l'OMC dès son accession à cette organisation.

En 2000, le Canada et l'Arabie saoudite ont réalisé des progrès importants dans leurs négociations bilatérales sur l'accès aux marchés. Dans le cadre de ces négociations, le Canada a demandé que soient abaissés les droits de douane auxquels sont assujetties ses principales exportations agricoles et industrielles, par exemple les céréales, les produits ligneux, le papier, les produits de la technologie de l'information et des communications, et l'équipement médical. Dans le secteur des services, le Canada veut que ses fournisseurs de services aient un accès plus libre et plus certain aux secteurs clés tels les télécommunications, les services professionnels et les services financiers. Le Canada souhaite aussi que l'Arabie saoudite apporte des améliorations aux conditions qu'elle impose au séjour temporaire des particuliers dans le pays et à sa réglementation en matière de présence commerciale étrangère (type d'entreprises et niveau de présence permis). Étant donné que le nombre de questions en suspens est relativement faible, le Canada espère conclure sous peu ses négociations bilatérales avec l'Arabie saoudite. Afin de s'assurer que les améliorations en matière d'accès aux marchés sont bien mises en oeuvre, le Canada demandera, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite respecte toutes ses obligations prévues par l'ensemble des accords de l'OMC, y compris l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce.



7 Ouverture sur d'autres marchés importants

Moyen-Orient

Israël

L'année 2002 marque le cinquième anniversaire de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI). L'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires sont les principaux facteurs de la croissance du commerce entre les deux pays. Depuis l'adoption de l'ALECI, les échanges bilatéraux ont plus que doublé. En 2001, le commerce des biens et des services atteignait plus de 965 millions de dollars, en hausse de 5,8 % par rapport à l'année précédente. Les machines, le papier journal et les produits de haute technologie représentent le gros de nos exportations vers Israël. Les entreprises canadiennes sont également d'importants exportateurs de services, en particulier dans les secteurs des transports et des infrastructures.

Les investissements canadiens directs en Israël et les investissements israéliens au Canada sont évalués de part et d'autre à presque 1 milliard de dollars en 2002, et le potentiel d'investissement demeure élevé en raison des attrayants incitatifs à investir qu'offre Israël. L'accroissement de l'activité d'investissement des entreprises canadiennes dans les domaines des télécommunications et des logiciels a également permis d'importantes réussites commerciales.

Bien que les négociations en vue d'un APIE n'aient pas progressé, les entreprises canadiennes ne signalent aucune difficulté sur ce marché.

En vertu de l'ALECI, le Canada et Israël poursuivent leurs débats sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. Des progrès ont été faits à cet égard. Après consultation des producteurs et des exportateurs canadiens, le gouvernement du Canada continuera à exercer des pressions pour qu'Israël améliore l'accès aux secteurs prioritaires suivants : aliments préparés, huile de canola, aliments surgelés, fruits et légumes frais et surgelés, poisson et produits du poisson, légumineuses et aliments pour animaux familiers. Le Canada cherche par ailleurs à obtenir un accès accru au marché des produits pharmaceutiques.

Les entreprises canadiennes continuent de faire d'importantes percées dans les secteurs prioritaires comme les télécommunications, les transports, l'agroalimentaire, les matériaux de construction et les pâtes et papiers.

Cisjordanie et bande de Gaza

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord-cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché.

La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza.

Arabie saoudite

En 2001, l'économie de l'Arabie saoudite est demeurée forte, malgré la baisse des revenus du pétrole. Le gouvernement saoudien continue d'appliquer, du moins en principe, diverses stratégies de restructuration économique et de

recouvrement des recettes, plus faible que prévu, pourrait compromettre l'atteinte de l'objectif fixé pour cette année.

Le gouvernement philippin a également montré qu'il avait sérieusement l'intention de poursuivre les réformes structurelles qui s'imposent en adoptant le projet de loi sur la réforme du secteur de l'énergie électrique (*Power Sector Reform Bill*).

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Canada et le ministère de l'agriculture des Philippines ont réussi à mettre au point un protocole mutuellement satisfaisant d'enregistrement des ingrédients canadiens qui sont issus de la biotechnologie et qui entrent dans la fabrication des aliments pour animaux.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer à surveiller l'élaboration de politiques susceptibles d'influencer l'importation de produits agroalimentaires canadiens comme la viande, les produits carnés, les huîtres fraîches et surgelées.
- Suivre l'évolution de la politique des Philippines en matière d'étiquetage des produits issus de la biotechnologie.
- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la procédure de prise de décision par le gouvernement des Philippines en ce qui a trait aux secteurs touchant les importations et les sociétés d'investissement canadiennes.
- Promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de la collectivité.
- Inciter les Philippines à se joindre au Canada qui préconise une approche multilatérale en ce qui concerne les problèmes du secteur sidérurgique.

Investissement

En 1998, les investissements directs canadiens aux Philippines s'élevaient à 370 millions de dollars canadiens. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines sont la société d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie.

Les investisseurs canadiens se heurtent à certains obstacles sur le marché des Philippines, particulièrement dans le secteur des mines. Les sociétés canadiennes ont essuyé des revers causés par le caractère imprévisible et le manque de transparence du processus décisionnel associé aux ententes de partage de la production minérale (Mineral Production Sharing Agreements) et à la délivrance des certificats d'approbation du point de vue environnemental (Environmental Clearance Certificates), et par l'incapacité des autorités locales à lutter contre la présence illégale de mineurs et de petites entreprises de transformation.

CAMBODGE

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et axée sur le marché. Les exportateurs canadiens n'ont donc pas eu à surmonter d'obstacles importants pour accéder à ce marché. La période de croissance économique que connaît le Cambodge s'est poursuivi en 2001, malgré un ralentissement général dans les secteurs du vêtement et du tourisme. Le FMI est toutefois satisfait des réformes gouvernementales effectuées dans ces secteurs déterminants.

Le gouvernement royal du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres qui a valu au Cambodge d'être choisi comme l'un des trois pays participants à un projet-pilote qui s'inscrit dans l'approche dite du « Cadre intégré ». Il s'agit d'une démarche commune à six grandes organisations internationales : le FMI, le CCI, la CNUED, le PNUD, la Banque mondiale et l'OMC. Le Cambodge a également obtenu le statut d'observateur à l'OMC et espère se joindre bientôt aux autres pays membres.

La valeur totale du commerce bilatéral de janvier à septembre 2001 a été supérieure à 25 millions de dollars. La valeur des exportations du Canada dépassait 1,5 million de dollars alors que les importations du Cambodge s'élevaient à plus de 23 millions de dollars.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le gouvernement du Cambodge poursuit la libéralisation des conditions relatives aux investissements étrangers : ceux-ci peuvent maintenant représenter jusqu'à concurrence de 100 % du capital.
- À partir de janvier 2002, la taxe à l'importation sur tous les produits des technologies de l'information et des télécommunications sera réduite de 70 %.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Jouer un rôle actif, par l'entremise de programmes bilatéraux, dans l'instauration d'un programme de renforcement des capacités au profit des politiques économique et commerciale.
- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans le marché.
- Continuer à faire pression pour que progresse la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements canadiens.

- Protéger l'accès aux marchés en croissance de la viande et du bétail par des protocoles d'entente sur les normes vétérinaires touchant les bovins, le porc et la volaille et comportant des dispositions relatives à la visite de sites et à la tenue de négociations au printemps 2002.
- S'assurer que le droit du Canada au traitement NPF pour les biens est protégé vis-à-vis des autres partenaires commerciaux du Vietnam.
- Défendre les intérêts particuliers des entreprises canadiennes sur le marché vietnamien et s'assurer que les changements proposés à la loi vietnamienne sur les minéraux répondent aux besoins de l'industrie minière canadienne.

MALAISIE

Aperçu

La Malaisie est le plus important partenaire économique du Canada parmi les dix pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE). La valeur des exportations de produits canadiens a totalisé 405,8 millions de dollars en 2000, en baisse de 3,5 % par rapport à 1999. La Malaisie est également le membre de l'ANASE qui exporte le plus vers le Canada. Ainsi, en 2000, les ventes de produits malais au Canada se sont chiffrées à 2,5 milliards de dollars, en hausse de 20,8 % comparativement à l'année précédente. L'économie malaise éprouve des difficultés en raison du ralentissement qui touche ses principaux marchés d'exportation. En 2001, le produit intérieur brut de la Malaisie a connu une baisse par rapport à la croissance enregistrée en 2000, qui était de 8,6 %. À la suite de la baisse marquée des exportations, en particulier dans le secteur de l'électronique, le gouvernement malais a adopté un budget expansionniste pour 2002 qui prévoit, entre autres, une augmentation des dépenses publiques et une baisse des impôts afin de stimuler la demande intérieure. Ces mesures s'ajoutent aux 3 milliards de dollars d'incitatifs fiscaux hors budget annoncés en 2001. La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte, et les exportateurs canadiens n'ont signalé aucune barrière importante limitant l'accès à ses marchés.

Depuis 2001, le gouvernement malais mène une vaste campagne contre le piratage de logiciels et de films. Malgré cela, le pays demeure l'une des trois principales plaques tournantes en Asie dans ce domaine. Il est facile de se procurer des logiciels piratés, y compris ceux d'entreprises canadiennes telles que Corel, pour une fraction seulement du prix de vente légitime.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- La Malaisie autorise désormais des projets d'investissement composés à 100 % de capitaux étrangers. Des entreprises comme Teknion Furniture Systems et Celestica ont ainsi établi récemment des filiales de fabrication en propriété exclusive dans ce pays.
- La Malaisie retire progressivement les mesures de contrôle des mouvements de capitaux qu'elle a mises en place en 1998. Mais le gouvernement entend pour le moment maintenir le rattachement du ringgit au dollar américain, ce qui avantage, du point de vue du prix, les produits canadiens sur le marché malais.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Observer l'ensemble de lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application. Des dispositions législatives ont été adoptées pour favoriser la croissance du « super corridor multimédia », mais leur application s'est limitée à quelques activités de premier plan au cours du dernier trimestre de 2001.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services, notamment les services financiers, dans le cadre des négociations de l'OMC.
- Continuer à faire pression pour que progresse la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements canadiens.
- Faire pression pour que le gouvernement malais applique intégralement l'accord concernant la Zone de libre-échange de l'ANASE (AFTA) d'ici 2003. La Malaisie a décidé de prolonger jusqu'à 2005 la protection tarifaire s'appliquant à l'industrie automobile, ce qui limite les possibilités de coentreprise et les débouchés commerciaux pour les frabricants canadiens de pièces d'automobile.

PHILIPPINES

Aperçu

Depuis la crise financière asiatique, les Philippines connaissent une croissance économique lente.

Malgré l'optimisme initial de 2001, créé par la mise en place d'un nouveau gouvernement, l'économie des Philippines a été affectée par le ralentissement de l'économie américaine et les attentats terroristes survenus aux États-Unis. La croissance enregistrée aux Philippines en 2001 devrait tout de même demeurer positive, c'est-à-dire meilleure que celle de certains de ses voisins de l'Asie du Sud-Est.

Le gouvernement des Philippines est résolu à éliminer le déficit budgétaire d'ici 2006, mais il semble que le

entrant dans la fabrication de produits alimentaires locaux, de textiles, de produits chimiques et de produits sidérurgiques pour lesquels il n'existe aucun fournisseur thaïlandais.

- L'Association de l'assurance-vie de la Thaïlande (*Life Insurance Association of Thailand*) a annoncé que le gouvernement avait accepté de revoir la Loi sur les assurances afin de permettre aux entreprises étrangères de détenir jusqu'à 49 % des intérêts dans une compagnie d'assurances thaïlandaise, un maximum qui, auparavant, ne dépassait pas les 25 %.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Obtenir la permission d'exploiter de nouvelles succursales de banques étrangères à l'extérieur de Bangkok.
- Faire pression pour obtenir l'abolition du règlement qui interdit aux banques étrangères de prêter plus de 25 % de leur capital à un seul emprunteur.
- S'efforcer d'obtenir une réduction des droits de douane visant les pois fourragers afin qu'ils soient comparables à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Demander la révision de la limite de 49 % de la participation étrangère dans les coentreprises.
- Chercher à faire accélérer le processus d'approbation pour l'établissement de bureaux régionaux à Bangkok.
- Veiller à la stricte application et exécution, par la Thaïlande, des règles sur la propriété intellectuelle, conformément aux obligations qu'elle a contractées dans le cadre de l'OMC.

VIETNAM

Aperçu

La valeur totale des exportations canadiennes au Vietnam a atteint 58 millions de dollars en 2000, soit une augmentation de 13,8 % par rapport à 2000. Il s'agit d'un chiffre plutôt modeste étant donné la valeur globale des exportations vietnamiennes, qui est de 15,2 milliards de dollars américains, alors que le produit intérieur brut est de 368 dollars américains par habitant. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante qui atteindra 2,4 milliards de dollars américains en 2002. À l'occasion du Sommet de l'APEC en octobre 2001, le Canada a annoncé qu'il mettra en œuvre un ambitieux programme d'assistance technique axé sur le commerce à l'intention de certaines économies à faible revenu membres de l'APEC, y compris le Vietnam.

Le Vietnam poursuit lentement la réforme de son économie et de sa politique de commerce extérieur. Le pays s'est engagé dans le processus d'accession à l'OMC en 1995. Le Canada appuie les efforts déployés par le Vietnam en ce sens, notamment par le biais d'une assistance technique liée à l'accession. Les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer puisque le Vietnam a déposé, en janvier 2002, ses offres concernant l'accès initial au marché pour les biens et services. L'accession du Vietnam à l'OMC donnera plus de poids aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurera un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et investisseurs canadiens. Malgré les pressions exercées par les pays donateurs, dont le Canada, pour stimuler l'actionnarisation des sociétés publiques (achat d'actions par les employés) et faire disparaître les obstacles à la concurrence par le secteur privé, la réaction du gouvernement vietnamien a été peu empressée.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

L'économie vietnamienne a bénéficié de mesures positives en 2001. Celles-ci comprennent entre autres la création d'une bourse, des modifications aux lois touchant l'investissement étranger, le pétrole et le gaz ainsi que l'adoption d'une nouvelle loi régissant l'établissement d'entreprise (ce qui a eu pour effet immédiat de stimuler le secteur privé dans cette économie planifiée). Les entreprises canadiennes tireront profit de la transparence accrue et des plus nombreux débouchés sur le marché découlant de ces mesures.

Les changements apportés à la politique de commerce extérieur ont été moins importants, bien qu'à la suite de la ratification en décembre 2001 d'un accord commercial bilatéral avec les États-Unis, le Vietnam se soit formellement engagé à rendre ses pratiques conformes à celles de l'Organisation mondiale du commerce. L'accord commercial bilatéral entre le Canada et le Vietnam est en vigueur depuis janvier 1996.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Encourager publiquement le Vietnam, notamment par l'entremise de l'APEC et dans le cadre des négociations bilatérales et multilatérales concernant son accession à l'Organisation mondiale du commerce, à déployer les plus grands efforts pour assurer la libre circulation des biens et des services sur son territoire ainsi que la mise en place de mesures plus favorables aux investissements étrangers.
- Continuer de jouer un rôle actif, par le biais de l'APEC et de programmes bilatéraux, dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et économique.

Investissement

Alors que l'investissement étranger direct du Canada en Indonésie dépasse les 8 milliards de dollars, le flux de nouveaux investissements directs canadiens s'est tari en raison des incertitudes qui planent toujours sur l'avenir politique et économique de l'Indonésie. De plus, la nouvelle loi sur l'autonomie régionale, en vigueur depuis le 1er janvier 2001, a engendré une attitude attentiste de la part des investisseurs potentiels. Ceux-ci préfèrent attendre de bien comprendre les structures et les répercussions de la réglementation actuellement en vigueur avant d'investir.

Bon nombre de sociétés canadiennes de l'industrie des ressources envisagent de procéder à de nouveaux investissements importants dans les secteurs des mines et du pétrole, mais aucune décision ne sera prise avant que la situation politique, économique et juridique ne s'éclaircisse. L'ambassade du Canada en Indonésie suit toujours les progrès dans ce domaine et continue de présenter des plans d'investissement pour le compte de certaines sociétés.

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. En raison de sa complexité et de son manque de transparence, le système judiciaire indonésien n'est pas en mesure d'offrir des recours efficaces concernant le règlement des différends d'ordre commercial. Les corps politiques de l'Indonésie s'efforcent de réformer le système judiciaire. De plus, les entreprises commerciales doivent composer avec des formalités fastidieuses pour obtenir les licences et permis nécessaires à la réalisation de leurs plans d'investissement. Un nombre limité de secteurs d'activité est d'ailleurs fermé à l'investissement étranger : la pêche en eau douce, la foresterie, les transports en commun, la radiodiffusion, le cinéma, les télécommunications et les cliniques médicales, entre autres.

La nouvelle loi sur l'autonomie régionale, en vigueur depuis le 1er janvier 2001, est le fruit d'une tentative audacieuse du gouvernement de l'Indonésie de décentraliser tous les aspects de l'économie, à l'exception de ceux touchant la monnaie, la défense, la politique étrangère et les questions judiciaires. On s'attend donc à ce que l'approbation d'investissements ne soit plus concentrée au palier national. Cette décentralisation des pouvoirs, encore nouvelle, entraîne pour le moment une certaine confusion.

Le gouvernement du Canada appuie l'investissement en Indonésie depuis longtemps en offrant les services de conseillers au sein de l'Office indonésien de coordination de l'investissement du ministère de l'Investissement et à d'autres endroits relevant du Bureau de promotion du commerce Canada-Indonésie (CIBDO). Cette forme d'appui du gouvernement sera encore accessible aux entrepreneurs canadiens pour un autre mandat. On prévoit que l'investissement canadien reprendra de la vigueur lorsque l'Indonésie retrouvera la stabilité et qu'elle éliminera les obstacles à la garantie des investissements.

THAÏLANDE

Aperçu

Il n'y a pas longtemps, la Thaïlande affichait encore l'une des croissances économiques les plus rapides du monde. Cependant, en juillet 1997, la crise économique s'est soldée par une dévaluation de 50 % du baht thaïlandais face au dollar américain, un changement de gouvernement et une aide financière du Fonds monétaire international (FMI) de 17,2 milliards de dollars américains. En 1998, l'économie thaïlandaise a connu un ralentissement de plus de 9 %, mais a entamé une reprise en 2000 avec une croissance de 4,3 %. En juin 2000, le pays a officiellement mis fin au programme d'aide du FMI et débuté le remboursement de son prêt en novembre de la même année. L'économie a toutefois affiché un nouveau ralentissement en 2001, avec une croissance prévue du PIB de 1,3 à 1,8 %, qui s'explique en grande partie par le ralentissement économique qui se fait sentir aux États-Unis et partout dans le monde. Quoique la Thaïlande soit toujours aux prises avec de graves problèmes, liés en bonne partie à la grande précarité du secteur financier, les perspectives à plus ou moins long terme demeurent favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites.

En 2001, la valeur totale des exportations de marchandises canadiennes en Thaïlande a atteint 434 millions de dollars, une hausse de 16 % par rapport à l'année 2000, et celle de produits thaïlandais au Canada, 1,7 milliard, une augmentation de 1 %. La Chambre de commerce Thaïlande-Canada de Bangkok, avec ses 140 membres, fait foi des solides relations commerciales bilatérales qui existent entre les deux pays.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Les taxes ont été abaissées, soit de 50 % à 5 %, pour les yachts et autres embarcations de plaisance.
- Des droits d'importation ne seront plus prélevés sur la machinerie destinée au recyclage, et les entreprises qui utilisent des matériaux recyclés auront droit à un allégement fiscal, selon leur situation géographique en Thaïlande.
- Le premier ministre Thaksin Shinawatra étudie présentement une proposition du ministère des Finances qui abaisserait à 1 % les droits d'importation visant plus de 200 biens de production. Ces réductions auraient pour but d'améliorer la compétitivité de la Thaïlande en diminuant le coût des matières premières

entreprises privées ont la possibilité de profiter de ce fonds pour mettre au point de nouveaux produits, à la condition d'appartenir à 30 % à des intérêts singapouriens. Le Technopreneurship Investment Fund a connu énormément de succès : il a suscité l'établissement à Singapour de grandes sociétés internationales d'investissement en capital de risque et a facilité l'obtention de financement pour les entreprises en démarrage dans la région.

Le EDB administre quant à lui plusieurs fonds axés sur la croissance de secteurs technologiques précis de l'économie singapourienne, en particulier les sciences de la vie, dont le fonds Life Sciences Investments (LSI) et le fonds PharmBio Growth Fund Pte Ltd. Le premier a été créé en 1990 à des fins d'investissement dans des entreprises de pointe en sciences de la vie établies surtout à l'extérieur de Singapour, dans le but d'encourager des retombées et de stimuler l'activité économique dans ce pays. Ce fonds a été doté au départ d'un montant de 40 millions de dollars de Singapour qui a été entièrement investi. Un second montant de 70 millions de dollars lui a donc été alloué. Le fonds PharmBio a été créé conjointement par le EDB et le NSTB à la fin de 1997 et doté d'une somme de 100 millions de dollars américains destinés à être investis dans le secteur des sciences de la vie. Son but est de bâtir et de fortifier les capacités de la grappe industrielle dans ce domaine d'activité à Singapour au moyen d'une participation directe en capital dans le cadre de projets de fabrication, de planification stratégique et de services connexes.

INDONÉSIE

Aperçu

En 2001, les exportations en Indonésie ont accusé une baisse de 244 millions de dollars par rapport à l'année précédente, différence essentiellement attribuable à deux facteurs. Le premier est l'échec commercial de la Asia Pulp and Paper, qui a entraîné une diminution des ventes de pâte de bois. Ces dernières sont passées de 339 millions de dollars en 2000 à un maigre 141 millions de dollars en 2001. Le second facteur est la chute des prix qui a touché le secteur des produits de plantation (café et huile de palme) et causé un effondrement de 10 % des ventes d'engrais, dont la valeur est passée de 37 millions à 33 millions de dollars. On prévoit cependant une reprise des ventes dans ce dernier secteur pour la deuxième moitié de l'année 2001. Par ailleurs, les ventes de produits alimentaires transformés ont augmenté de façon substantielle. Les ventes de ces produits, qui totalisaient 1,3 million de dollars en 2000, se chiffrent aujourd'hui à 7,5 millions de dollars. Cet accroissement s'explique par un taux élevé de pénétration du dynamique secteur indonésien de la distribution alimentaire par des entreprises canadiennes. Les ventes de machinerie et de matériel électrique et de communication ont aussi beaucoup augmenté.

Avec l'appui continu du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale, l'Indonésie poursuit son programme de réforme économique structurelle, la vente de ses actifs en difficulté et la privatisation de ses entreprises publiques, mais à un rythme plus lent que prévu. La libéralisation du commerce et de l'activité économique se poursuit, notamment par la décentralisation des pouvoirs gouvernementaux vers les administrations régionales. Le manque de fonds fait toutefois naître des doutes quant à la possibilité d'une transition sans heurts. De plus, l'intervention de la police dans les affaires de l'Indonesia Bank Restructuring Agency (IBRA) soulève de sérieuses questions qui retardent la vente des actifs en difficulté et, du coup, les réformes économiques. À cause de cela, l'Indonésie parvient difficilement à attirer les investissements étrangers. Les préoccupations croissantes quant à la sécurité, tout en rebutant les investisseurs potentiels, compromettent également la possibilité d'une reprise économique harmonieuse.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Canada a accru sa part du marché du blé.
- L'ambassade du Canada a continué de faire pression sur les autorités douanières indonésiennes pour qu'elles fassent preuve de plus de transparence et qu'elles abolissent un régime de fixation des prix qui désavantage certains produits canadiens.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer à assurer un accès équitable au blé canadien sur le marché indonésien, compte tenu de la concurrence occasionnée par des programmes de financement énergiques des États-Unis et par l'entrée subventionnée par l'Union européenne de blé.
- Veiller à ce que l'Indonésie n'augmente pas ses droits de douane sur le soja et d'autres produits agricoles.
- S'assurer que le régime de fixation des prix de l'Indonésie ne désavantage pas les exportateurs canadiens.
- Suivre les progrès concernant l'intention de l'Indonésie d'instaurer un système d'étiquetage des produits, et prodiguer des conseils opportuns aux exportateurs canadiens.
- Faire pression sur les autorités indonésiennes afin qu'elles permettent aux sociétés d'assurance de bénéficier des mêmes types d'exemptions, selon les nouvelles lois sur la faillite, que celles dont bénéficient les banques indonésiennes.

maintient cependant un bon nombre de restrictions sanitaires qui découragent ces importations, dont l'obligation que le saumon, la truite et l'omble importés en vrac soient conditionnés dans des usines non homologuées aux fins d'exportation. Ces restrictions empêchent donc le Canada d'exporter du saumon en vrac en vue d'un conditionnement ou traitement ultérieur en Nouvelle-Zélande. En fait, il n'existe présentement aucune usine néo-zélandaise pouvant conditionner ou traiter le saumon canadien. Le Canada a effectué des pressions dans le but d'obtenir l'abolition de ces restrictions et s'efforce présentement de trouver, sur le plan technique, des réponses aux actuelles préoccupations liées à la santé du poisson.

Asie du sud-est

SINGAPORE

Aperçu

Au nombre des économies les plus ouvertes au monde, Singapour présente peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens. Cette politique d'ouverture s'applique aussi à l'immigration. En effet, le gouvernement encourage de façon proactive les talents étrangers à s'installer et à travailler là-bas. En 2001, les exportations canadiennes de marchandises vers Singapour étaient en hausse de 4 %, à 382 millions de dollars, tandis que les importations singapouriennes au Canada étaient en baisse de 18 %, totalisant 1,14 milliard de dollars. Singapour continue de représenter d'importants débouchés pour les exportations canadiennes de biens, de services et de technologies. Constituant déjà le premier centre de transports de la région, Singapour investit massivement afin de devenir la plaque tournante des télécommunications et technologies de l'information ainsi que des services financiers. Le pays consacre aussi une grande partie de son budget à la santé, à l'éducation et à la poursuite du développement des infrastructures. Depuis peu, il porte aussi un intérêt croissant aux sciences de la vie, à la biotechnologie, aux médias ainsi qu'à l'industrie culturelle. En 2001, le Canada a annoncé le début de négociations avec Singapour concernant la conclusion d'un accord de libre-échange bilatéral.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Plusieurs alliances stratégiques fructueuses ont été conclues entre des entreprises canadiennes et singapouriennes de recherche et développement. Le Canada et Singapour ont ainsi accès à un savoir-faire et à des ressources qui favorisent les progrès en matière d'innovation.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Encourager les partenariats et les coentreprises avec des sociétés singapouriennes, notamment des entreprises et des centres de recherche, dans le secteur des technologies de l'information et des communications et celui des sciences de la vie. Le gouvernement de Singapour considère ces deux secteurs comme des secteurs porteurs clés; ils sont l'objet de nombreux investissements et projets de développement qui visent à accroître le rôle de Singapour en tant que centre des technologies, des télécommunications et de la finance en Asie du Sud-Est.
- S'employer à faire tomber les barrières tarifaires qui subsistent dans le commerce des marchandises et à donner aux entreprises canadiennes un meilleur accès aux secteurs singapouriens des services, y compris les services financiers et professionnels, notamment par l'entremise d'un accord de libre-échange bilatéral.
- Encourager la reprise des discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.
- Mettre en valeur le secteur de l'éducation à Singapour, entre autres en y recrutant des étudiants pour venir étudier au Canada et en encourageant les partenariats et les coentreprises entre établissements d'enseignement canadiens et singapouriens.

Investissement

La valeur totale des investissements directs au Canada en provenance de Singapour est passée de 176 millions de dollars en 1999 à 194 millions de dollars en 2000. Durant la même période, les investissements canadiens directs à Singapour sont demeurés constants à 2,9 milliards de dollars et ont servi essentiellement à mettre sur pied des bureaux régionaux, surtout dans les secteurs des services, par exemple, le secteur des transactions bancaires et autres services financiers.

Le gouvernement de Singapour investit énormément dans des secteurs technologiques clés; il a notamment créé plusieurs fonds de placement qui sont sous la responsabilité de commissions réglementaires publiques comme le National Science and Technology Board (NSTB) et le Singapore Economic Development Board (EDB). Ainsi, en avril 1999, le NSTB a mis en place le Technopreneurship Investment Fund, fonds de capital risque de 1 milliard de dollars américains (cédé depuis à TIF Ventures Pte Ltd.) destiné aux entreprises de technologie afin d'attirer à Singapour des technologies et des gens de talent. Les

- Continuer de faire pression sur l'Australie pour qu'elle lève l'interdiction visant l'importation de produits du porc.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Le Canada a protesté auprès de l'Australie contre de telles exigences considérées comme des mesures commerciales plus restrictive que nécessaire et non fondées sur la science. Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose des exigences semblables. Pour ce qui est de la Nouvelle-Zélande, le Canada tente de régler la question par le biais de discussions d'ordre technique. En attendant l'issue des démarches entreprises auprès de la Nouvelle-Zélande, nous envisagerons de présenter d'autres observations à l'Australie.

Bois d'œuvre résineux

L'Australie a procédé récemment à une évaluation du risque (analyse du risque à l'importation), pour sa biosécurité, que pose l'importation de billes et de bois d'œuvre de conifères en provenance des États-Unis, du Canada et de la Nouvelle-Zélande. Cette analyse déterminera les conditions d'importation futures en ce qui concerne le bois d'œuvre importé de ces pays. On s'attend que l'Australie recommande d'opter pour la mise en œuvre de traitements phytosanitaires avant l'exportation. Ces traitements consisteront vraisemblablement en un séchage au four, en un traitement thermique et/ou en l'application d'insecticides. Le Canada sollicitera la participation des Australiens sur cette question afin de veiller à ce que ces mesures n'entravent pas sérieusement les échanges futurs.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2001, les exportations de marchandises du Canada vers la Nouvelle-Zélande ont totalisé 216 millions de dollars et les importations, 524 millions de dollars. Cette année-là, les principales exportations étaient l'engrais, le porc congelé et le bois d'œuvre. Pour chacun de ces produits, le Canada a été le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande. Durant la même période, les viandes fraîches, réfrigérées et congelées de bœuf et d'agneau ont constitué les principales importations néo-zélandaises au Canada. La part du marché de la Nouvelle-Zélande pour ces produits était respectivement au deuxième et au premier rangs. En 2001, l'investissement étranger direct canadien en Nouvelle-Zélande a totalisé 1,6 milliard de dollars.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Le Canada continuera d'exercer des pressions afin de faire abolir les restrictions de la Nouvelle-Zélande concernant le porc, la truite et le saumon.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'ailleurs en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux. Cette nouvelle mesure fait en sorte que le porc importé doit être cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande et s'apparente aux restrictions imposées pendant plusieurs années par l'Australie à l'égard du porc canadien non transformé. Le Canada a protesté en haut lieu contre les nouvelles exigences de la Nouvelle-Zélande jugées plus restrictives que nécessaire et non basées sur la science. Le Canada s'efforce de régler cette question au moyen de discussions d'ordre technique.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à plusieurs reprises. Le 13 octobre 2001, elle a annoncé le remplacement du décret existant (le *Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998*) par un nouveau décret, complètement remodelé, qui sera en vigueur jusqu'au 7 novembre 2004. La Nouvelle-Zélande soutient que cette interdiction est nécessaire à des fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, et a revendiqué à plusieurs reprises la levée de cette interdiction.

Saumon

En 1995, s'appuyant sur la conclusion d'une analyse du risque effectuée en 1994, la Nouvelle-Zélande a approuvé l'importation, du Canada, de saumon du Pacifique sauvage, étêté, éviscéré et pêché en mer. La Nouvelle-Zélande

Selon la politique en vigueur, les investissements étrangers peuvent être approuvés soit automatiquement, soit par le gouvernement. Les entreprises qui proposent des investissements étrangers directs dans des secteurs d'activité où l'approbation automatique est possible ne sont pas tenues d'obtenir l'approbation gouvernementale. Depuis décembre 1999, les investissements étrangers sont approuvés automatiquement jusqu'à concurrence de 50 % du capital dans trois secteurs d'activité, jusqu'à concurrence de 51 % du capital dans 21 secteurs d'activité et jusqu'à 74 % du capital dans neuf secteurs d'activité. De plus, on approuve automatiquement les investissements étrangers jusqu'à concurrence de 100 % du capital dans les secteurs suivants : la production, le transport et la distribution d'électricité ainsi que la construction et l'entretien des routes, des autoroutes, des ponts routiers, des routes à péage, des tunnels routiers et des ports. Ces règles sont constamment révisées et l'on peut s'attendre à plus de changements en faveur d'une augmentation des niveaux d'investissement étranger dans un nombre croissant de secteurs d'activité, à court ou à moyen terme. Dans les secteurs non mentionnés précédemment ainsi que dans les secteurs où l'approbation automatique est possible, mais où les investissements étrangers ont dépassé la limite permise, la participation étrangère devra être approuvée par le Conseil de la promotion de l'investissement étranger. L'Inde a pris bon nombre d'autres mesures afin de faciliter l'investissement étranger, notamment la libéralisation des exigences en matière de devises et l'assouplissement des formalités administratives, la simplification des formalités d'approbation non automatique de l'investissement étranger direct et l'ouverture du secteur des services financiers non bancaires afin d'englober les émetteurs de cartes de crédit.

Les Indiens non résidents et les personnes morales étrangères appartenant en majorité à des Indiens non résidents ont le droit de détenir jusqu'à 100 % de la participation dans n'importe quelle industrie, mis à part celles qui sont du domaine public, comme la défense, l'énergie atomique, le transport ferroviaire ainsi que l'industrie du charbon et de la lignite. La politique d'investissement en vigueur n'impose aucun contenu local dans le cas des nouveaux investissements ou des investissements existants. Toutefois, dans certaines industries de biens de consommation, telles que l'automobile, le gouvernement indien exige la signature, par la partie étrangère concernée, d'un protocole d'entente visant à assurer une entrée nette de devises étrangères. De plus, le capital étranger doit répondre aux exigences relatives aux devises étrangères pour toute importation de biens d'équipement.

En novembre 1997, l'Inde a annoncé des règles particulières applicables aux nouveaux investissements étrangers dans le secteur de l'automobile. Selon cette politique, les nouvelles coentreprises ainsi que celles déjà existantes désirant importer des automobiles non assemblées ou encore des pièces d'automobile devront signer, avec le gouvernement indien, un protocole d'entente type comprenant plusieurs conditions relatives à l'investissement minimum de capital, à l'équilibrage des devises ainsi qu'aux obligations s'appliquant au contenu local et à l'exportation. Avant la mise en œuvre de cette politique, les investisseurs du secteur automobile devaient conclure des protocoles d'entente au cas par cas.

Australie

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,1 milliard de dollars en 2001, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,6 milliard de dollars; les échanges entre les deux pays se sont donc chiffrés à 2,7 milliards de dollars. En 2000, la valeur de l'investissement direct du Canada en Australie était de 4,1 milliards de dollars et celle de l'Australie au Canada était de 1,5 million de dollars. Les ventes canadiennes en Australie demeurent axées sur les produits entièrement manufacturés, dont les pièces d'aéronefs et les pièces automobiles.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants nuisent à l'accès aux marchés, en particulier les prescriptions sanitaires et phytosanitaires sévères qu'impose l'Australian Quarantine and Inspection Service. La plupart des importations de produits de la pêche, de viande, de bétail, de fruits et légumes et de produits alimentaires font l'objet de mesures restrictives, par exemple l'approbation préalable et les longues périodes de quarantaine. En outre, l'accès d'autres produits et services est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient en fonction des secteurs et des États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus à la législation sur l'antidumping et les droits compensateurs).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Collaborer avec l'Australie pour veiller à ce que la réglementation concernant le bois d'œuvre résineux ne limite pas les exportations canadiennes de bois d'œuvre.

propres étrangers, tant pour les activités de prospection que pour celles combinant prospection et exploitation.

Les secteurs miniers canadien et indien sont complémentaires, étant donné la compétence et les moyens techniques du Canada en matière d'exploitation minière, d'extraction du charbon, de production d'acier et de traitement des métaux. Les branches qui offrent des perspectives de croissance comprennent entre autres la prospection, les travaux préparatoires, la vente et le traitement de minéraux et de charbon (par exemple le lavage du charbon) et le matériel d'exploitation des mines (aussi bien le gros matériel d'exploitation que les petites pièces comme les outils de forage), les services techniques (services de génie-conseil, analyses en laboratoire et levés aériens) et les services de gestion (privatisation, capital de risque et conseils en placement).

En Inde, l'investissement dans le secteur minier (qui comprend à la fois les entrées et les sorties de capital) est en nette progression. Le gouvernement cherche particulièrement à attirer et à utiliser efficacement la technologie de pointe, ainsi que les méthodes modernes de gestion et l'expérience que les grandes entreprises minières étrangères apportent en plus de leurs capitaux. Des sociétés indiennes recherchent d'ailleurs des occasions d'investir dans ce secteur au Canada. L'Inde est encore un pays en développement, mais elle compte tout de même des entreprises ayant de l'argent à investir à l'étranger. Tous secteurs confondus, le montant total investi pourrait bientôt passer la barre des 100 milliards de dollars.

Produits agricoles et produits manufacturés

En raison de sa balance des paiements (« liste négative »), l'Inde maintient bon nombre de restrictions qui touchent les produits agricoles et les produits manufacturés. Elle a dressé une liste qui comprend à la fois des produits interdits (les abats, le suif et le matériel génétique de bovins, par exemple) et des produits soumis à des restrictions et pour lesquels une licence d'importation est exigée. L'Inde a toutefois aboli le droit spécial additionnel de 4 % qu'elle appliquait aux importations d'huiles alimentaires.

Dans le cadre du budget central de 1999, environ 1 000 produits de consommation sont passés de la liste restrictive à un régime de licence générale. De plus, pour stimuler l'investissement étranger dans le secteur alimentaire, jusqu'à 50 % de la production agroalimentaire axée sur l'exportation peut être vendue sur le marché intérieur, alors que cette proportion est limitée à 20 % dans les autres secteurs d'activité.

Comme il l'avait annoncé le 10 janvier 2000, le gouvernement de l'Inde a accepté de lever les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux licences d'importation sur un total de 1 429 produits agricoles, produits textiles et produits de consommation. L'Inde se soumet ainsi à la décision du 23 août 1999 de l'Organe d'appel de l'OMC en faveur des États-Unis. Dans cette affaire, les États-Unis avaient contesté, sur la base de leur incompatibilité avec les règles de l'OMC, les restrictions quantitatives maintenues par l'Inde en raison de ses problèmes de balance des paiements. Les restrictions touchant 714 lignes tarifaires ont été éliminées en avril 2000, et celles touchant les 715 lignes tarifaires restantes l'ont été en avril 2001. Tous les partenaires commerciaux de l'Inde, y compris le Canada, bénéficieront de la levée de ces restrictions puisque, conformément aux règles de l'OMC, le traitement de la nation la plus favorisée devra être appliqué. Le Canada surveille les progrès à cet égard. Depuis qu'elle a levé ses restrictions quantitatives sur les importations de biens de consommation et réduit ses taux de droits d'importation, l'Inde représente un marché très lucratif pour les produits alimentaires à valeur ajoutée. Depuis 1997, des représentants du gouvernement du Canada et du gouvernement de l'Inde discutent de la question de l'accès au marché indien des bovins vivants, des embryons et du sperme de bovins. Jusqu'ici, les protestations du Canada sont restées sans écho, mais nous continuons de considérer cette question comme prioritaire.

Le manque de transparence du régime indien d'attribution de licences entraîne la prise de décisions incompatibles avec les règles établies ou le contournement de celles-ci. Le régime est censé protéger les entreprises indiennes des secteurs plus vulnérables comme ceux de l'agriculture et des aliments. Ces politiques engendrent, vu l'absence quasi totale de concurrence, l'inefficacité autant chez les entreprises nationales du secteur public que chez celles du secteur privé et limitent la quantité et la qualité des biens offerts aux consommateurs indiens. Par ailleurs, les droits de douane sur beaucoup de produits alimentaires et de biens de consommation demeurent élevés.

Investissement

En 1991, le gouvernement de l'Inde a procédé à une série de réformes en profondeur afin de libéraliser les investissements étrangers et de simplifier leur processus d'approbation. Auparavant, les entreprises n'avaient accès au marché indien qu'à la condition d'apporter de la technologie. Ces dernières années, même si les investisseurs sont toujours soumis à certaines contraintes, le nombre de secteurs d'activité pour lesquels les investissements étrangers ne nécessitent plus d'approbation ou pour lesquels les limites d'investissement ont été haussées a augmenté rapidement. Les investissements étrangers directs en Inde ont donc crû de façon importante : ils sont passés de moins de 300 millions de dollars américains en 1992-1993 à plus de 2,2 milliards de dollars américains en 1999. De même, les investissements directs canadiens en Inde, quoique modestes, sont passés de 122 millions de dollars en 1997 à 257 millions de dollars en 1999.

et d'accise sur les importations de tout type de matériel ayant trait aux technologies de l'information, et les États ne percevront pas de taxes sur les transactions de commerce électronique pour une période variant de trois à cinq ans. De plus, les fournisseurs de services Internet ont été autorisés à établir des liaisons montantes directes aux satellites étrangers sur les bandes K_u et C afin de relier leur passerelle aux réseaux fédérateurs étrangers. De plus, des licences d'exploitation de services de troisième génération ont été octroyés par adjudication dans le but de faire croître l'investissement étranger direct.

On prévoit qu'à lui seul le secteur indien des technologies de l'information générera des revenus de 70 milliards de dollars américains d'ici dix ans.

Plusieurs branches de ce secteur sont maintenant mûres pour la prospection, notamment les applications et les services Internet, les logiciels de télécommunications, les transactions bancaires et l'assurance, le multimédia et l'animation, la téléformation et la télésanté, les services qui utilisent les technologies de l'information ainsi que les communications sans fil. Comme il est l'un des pays les plus « branchés » du monde et un chef de file dans l'économie Internet, le Canada est bien placé pour profiter de l'implantation du commerce électronique en Inde, lequel relèvera du tout nouveau ministère des Technologies de l'information. Une délégation formée de représentants du gouvernement indien et de 35 entreprises de technologies de l'information était présente au salon Softworld de Halifax, en octobre 2000. Cette participation témoigne d'un intérêt pour l'expérience acquise au Canada dans ce domaine.

Électricité

Le secteur indien de la production d'électricité pourrait bien connaître une croissance parmi les plus fortes du monde, avec un taux annuel atteignant 9 % à 10 %. En effet, le ministère indien de l'Énergie estime que le pays aura besoin de 93 000 mégawatts additionnels de puissance électrique installée au cours des dix prochaines années. Pour faire face à cette demande croissante, il faudra investir quatre billions de roupies (environ 135 milliards de dollars). Toutefois, malgré la forte demande pour une production électrique accrue et les nombreuses déclarations gouvernementales annonçant des projets prioritaires et un guichet unique pour le traitement des propositions, peu de projets de production d'électricité ont été entrepris par le secteur privé. De plus, la réglementation actuelle, les procédures d'approbation complexes au niveau des États (qui s'ajoutent à celles requises par le gouvernement central) et le manque de transparence du processus d'approbation retardent encore davantage des projets dont le besoin se fait grandement sentir. Plusieurs nouvelles mesures ont cependant été mises en place par le gouvernement indien pour aider de nouveaux projets à aller de l'avant. Elles comprennent notamment la création d'organismes de réglementation au niveau des États et du gouvernement central ainsi que de nouvelles politiques concernant l'hydroélectricité, les mégaprojets et la privatisation du transport et de la distribution. La participation étrangère à hauteur de 100 % est également autorisée dans le cas des projets de production d'électricité.

La plupart des régies de l'électricité des États sont dans une situation financière difficile. Pour qu'elles puissent aider le pays à réduire son importante pénurie d'électricité, il faudra les soutenir davantage, modifier en profondeur leur fonctionnement ou procéder à leur privatisation. Avec l'aide financière de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement, plusieurs régies (incluant celles des États de l'Orissa, de l'Andhra Pradesh, du Haryana, de l'Uttar Pradesh, du Rajasthan, du Tamil Nadu et du Kerala) ont entrepris de restructurer leurs activtiés. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) finance un projet de développement des services d'infrastructures d'énergie au Kerala. Ce projet vise à accroître le savoir-faire du personnel et à restructurer la régie de l'électricité de cet État afin de l'aider à mieux planifier les besoins en énergie. Les restrictions que connaît le secteur des services financiers limitent les possibilités d'obtenir le financement nécessaire pour les projets de production d'électricité, mais le Canada entend profiter de toutes les occasions pour encourager publiquement davantage de réformes dans ce secteur. Exportation et développement Canada (EDC) est très active en Inde. Elle a affecté au secteur de l'électricité une part importante de ses engagements dans ce pays, lesquels sont évalués à quelque 2 milliards de dollars.

Mines, métaux et minéraux

L'Inde est riche en ressources minérales et son industrie minière florissante extrait du sous-sol plus de 84 minéraux. Évalué à quelque 8,6 milliards de dollars américains, le secteur minier compte pour environ 11 % de l'ensemble de la production industrielle du pays. Cette part pourrait même atteindre 20 % à 25 %. En raison des changements importants apportés aux lois régissant la propriété des mines et des possibilités accrues d'investissement étranger direct, le marché indien des mines, des minerais et des métaux est devenu des plus attirants pour les entreprises étrangères et les investisseurs indiens. En vue d'accroître l'investissement étranger direct dans la prospection, l'exploitation, la minéralurgie et la métallurgie, le gouvernement indien autorise maintenant la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital, et ce pour tous les minéraux, à l'exception des diamants et pierres précieuses. Dans ces deux derniers cas, il autorisera automatiquement les investissements comportant jusqu'à 74 % de capitaux

un ralentissement au cours de la première moitié de 2001 et devrait progresser à un rythme de 5,5 % à 6 % en 2002. Les bases de l'économie indienne demeurent solides. En effet, tout comme l'Inde n'a pas été affectée par la crise qui a touché l'Asie dans les années 1990, son économie relativement plus indépendante que celle de ses voisins ne devrait pas souffrir autant que les autres du ralentissement économique qui se fait présentement sentir à l'échelle mondiale. L'économie indienne occupe le quatrième rang au monde en ce qui a trait à la parité du pouvoir d'achat et le second rang des économies émergentes pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB) (490,5 milliards de dollars américains). Elle devrait d'ailleurs maintenir une des croissances les plus rapides parmi les économies d'Asie.

Le processus de réformes économiques entrepris en 1991 se poursuit, quoique de façon moins prononcée. Par exemple, les dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence et du travail sont présentement à l'étude. En 2001, la valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde a atteint 1,7 milliard de dollars, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 530 millions.

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception d'un nombre limité de secteurs névralgiques tels que l'énergie atomique et les chemins de fer. Les règles relatives aux plafonds et aux processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %) ainsi que les services financiers (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère du Commerce et de l'Industrie, est nécessaire. Le capital canadien en Inde, avec des investissements directs approuvés de 257 millions de dollars en 1999, est relativement modeste en comparaison de celui des autres grands pays industrialisés. Pour la même période, l'investissement indien au Canada totalisait un maigre 12 millions de dollars. Cependant, l'ouverture récemment de plusieurs centres des technologies de l'information et de recherche et développement au Canada pourrait attirer davantage d'investissements indiens. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes et le Conseil de commerce Canada-Inde.

L'Inde constitue un vaste marché pour presque tous les biens, services et technologies. Les possibilités d'investissement et les débouchés commerciaux y sont nombreux, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz naturel, l'exploitation minière ainsi que les technologies de l'environnement.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- En vertu d'un accord annoncé en janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux licences d'importation ont été levées sur 1 429 produits agricoles, produits textiles et produits de consommation. Cette mesure a été appliquée en deux temps. Les restrictions quantitatives visant 714 lignes tarifaires ont été abolies en avril 2000, et les autres restrictions l'ont été en avril 2001. Quoique les droits de douane aient augmenté à la suite de l'élimination des ces restrictions, l'Inde a accepté de prévoir une réduction de ceux-ci. Par conséquent, la compétitivité des exportations canadiennes de biens et services sur le marché indien augmentera à mesure que les droits seront réduits.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Faire pression sur l'Inde afin qu'elle respecte ses engagements aux termes de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, particulièrement en ce qui a trait au matériel de télécommunications.
- Veiller à ce que les restrictions relatives à l'importation en Inde de sperme de taureaux canadiens soient réduites.
- Continuer d'assister l'Inde dans la réforme de ses politiques et de ses règlements sur les télécommunications.

Télécommunications

Le secteur indien des technologies de l'information et des télécommunications, en pleine expansion avec une solide croissance annuelle prévue de 40 %, est très ouvert au changement. L'Inde a fait un grand pas en annonçant plusieurs initiatives stratégiques qui rendront ce secteur plus efficace, dont l'ouverture de services nationaux longue distance dans le domaine des télécommunications. Le gouvernement de coalition réduira les droits de douane

Légumes de serre

Ayant entrepris d'étendre ses marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre a décidé de faire du Taipei chinois un marché prioritaire. Le Canada cherche à obtenir l'accès au marché des poivrons et tomates de serre de Colombie-Britannique. Le Canada a proposé la formation d'un groupe de travail technique pour se pencher sur cette question et sur d'autres et pour les faire avancer. Le Taipei chinois n'accepte que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2, auquel les tomates sont vulnérables. Bien que le type sexuel A2 du champignon soit réputé exister partout dans le monde, le Taipei chinois continue d'exiger des tomates en provenance de régions non contaminées. Le Canada soutient qu'une attestation de non-contamination du fruit par le mildiou de type A2 est suffisante. Le Canada continuera de débattre de cette question avec le Taipei chinois.

Les poivrons de Colombie-Britannique sont interdits au Taipei chinois parce qu'ils sont considérés comme des hôtes potentiels de la moisissure bleue du tabac. Bien que des cas de contamination aient été signalés en Ontario, aucun n'a jamais été relevé en Colombie-Britannique. Conformément aux exigences pour l'établissement de zones indemnes définies dans la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV), le Canada continuera de faire pression pour que tout le territoire de la Colombie-Britannique soit reconnu comme étant une zone indemne ou l'équivalent. Le Canada a fourni au Taipei chinois des données chronologiques détaillées confirmant qu'aucun cas de contamination par la moisissure bleue du tabac n'a jamais été signalé en Colombie-Britannique. Le Canada entend poursuivre ce dossier pour s'assurer que le Taipei chinois accepte les exportations britanno-colombiennes.

Pommes de terre de semence

À la suite d'une demande qui lui a été adressée en 1994 par l'industrie des pommes de terre de semence des provinces de l'Ouest, le Canada s'est adressé au Taipei chinois pour que ce dernier lève son interdiction sur les importations de pommes de terre de semence en provenance du Canada. Le Taipei chinois interdit l'importation des pommes de terre de semence du Canada parce qu'il craint la présence au pays du nématode doré, de la gale verruqueuse et du mildiou. Bien que le Canada ait démontré que les mesures quarantenaires rigoureuses préviennent la propagation du nématode doré et de la gale verruqueuse, le Taipei chinois continue de réclamer des données d'enquête supplémentaires. De plus, bien que le mildiou de la pomme de terre soit présent partout dans le monde, le Taipei chinois continue d'exiger que les zones de production d'où seront expédiées les pommes de terre ne soient pas contaminées par cet organisme nuisible. Le Canada entend poursuivre ses entretiens avec le Taipei chinois sur la question de l'accès au marché et il insistera sur la nécessité d'adhérer au règles et lignes directrices établies dans la Convention internationale pour la protection des végétaux.

Bois d'œuvre résineux

Le Taipei chinois est un marché d'exportation important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais les débouchés sont limités du fait que les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate. L'industrie canadienne des produits du bois travaille actuellement avec les pouvoirs publics du Taipei chinois à la révision du code technique pour les constructions en bois. D'après les premiers entretiens, le Taipei chinois est ouvert à l'inclusion dans le code révisé de plusieurs chapitres distincts portant chacun sur une méthode particulière de construction en bois, par exemple à ossature de bois, à ossature de poteaux et de poutres, et à ossature en rondins.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait savoir à la Commission du commerce extérieur du Taipei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant au commerce extérieur devaient faire l'objet de consultations préalables. Certaines percées ont été faites dans la dernière année lorsque, par exemple, le Canada a été consulté sur la portée de l'inspection de plusieurs produits alimentaires. Cependant, plus récemment, nous avons été déçus de constater que le département de la Santé du Taipei chinois avait modifié ses règlements sur l'étiquetage des aliments sans d'abord en aviser les bureaux de commerce des pays étrangers. Le département de la Santé s'est défendu en affirmant que les importateurs intéressés avaient été prévenus, par le biais de leurs associations respectives.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre en Inde d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. De 1993 à 2000, le taux de croissance économique s'est maintenu en moyenne autour de 6,5 %. L'économie indienne a affiché

principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Le Taipei chinois est actuellement à mettre en œuvre les conditions d'accès au marché des produits et des services qu'il a négociées avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination ou les réductions tarifaires dites « zéro pour zéro » ou harmonisation de droits de douane pour des biens comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les instruments médicaux. Le Taipei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) dans le cadre duquel il consent à abolir tous les droits de douane sur les produits des technologies de l'information et des télécommunications. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus sûr pour ces produits, comme pour d'autres, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taipei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taipei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer. Des gains intéressants ont été faits dans les produits de viande, les céréales et les oléagineux, et les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et de bœuf, l'accession du Taipei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taipei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson (dont le maquereau, les sardines et le hareng) et il a maintenant terminé ce travail.

Dans les services, le Taipei chinois a pris des engagements qui présentent beaucoup d'intérêt pour le Canada, en particulier dans les branches des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et dans les services professionnels.

Le Taipei chinois a par ailleurs demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certaines branches d'activité présentant beaucoup d'intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès au marché. Le Taipei chinois s'est également engagé à faire des appels d'offres équitables et transparents et à mettre en place un mécanisme pour permettre aux fournisseurs de contester la conformité de ces derniers avec les dispositions de l'Accord.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Surveiller l'exécution par le Taipei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce que ces dernières ont une incidence sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Encourager le Taipei chinois à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Poursuivre les entretiens à caractère technique avec les autorités du Taipei chinois pour ce qui est des pommes de terre de semence et des légumes de serre.
- Continuer de faire pression sur les autorités du Taipei chinois en ce qui a trait au bois d'œuvre résineux pour qu'elles établissent un code du bâtiment prescriptif.
- Continuer de faire pression sur les autorités du Taipei chinois pour qu'elles reconnaissent l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité pour ce qui est des instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taipei chinois à l'égard de la modification de la réglementation du secteur agricole pour qu'il notifie au Canada tout changement prévu qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Viande de bœuf

Le traitement tarifaire que le Taipei chinois applique depuis longtemps à certaines catégories de viande de bœuf de qualité supérieure du Canada, et qui est discriminatoire par rapport au traitement réservé aux catégories équivalentes des États-Unis, sera éliminé progressivement par suite de l'accession du Taipei chinois à l'OMC. À l'heure actuelle, seules certaines coupes de bœuf de choix et de bœuf de catégorie AAA du Canada bénéficient des taux de droits préférentiels pour le bœuf de qualité spéciale que le Taipei chinois accorde à toutes les catégories de bœuf de qualité supérieure américaine (USDA Prime et Choice). Les droits préférentiels applicables au bœuf de qualité spéciale seront progressivement éliminés de manière à ce qu'en 2004, toutes les importations de bœuf recevront le même traitement tarifaire.

Contingents applicables aux produits de la viande

Au milieu de 1999, le Taipei chinois a mis en place, à titre de concession dans le cadre de son accession à l'OMC, des contingents tarifaires NPF applicables à l'importation de plusieurs produits de la viande jusque-là interdits, notamment les abats de bœuf et les poitrines de porc. Au moment de son accession à l'OMC, le Taipei chinois a aboli son contingent tarifaire sur les abats de bœuf, pour le remplacer par un droit de douane, et a adopté un nouveau système de contingents tarifaires pour certaines catégories de viande de porc et d'autres viandes. On est actuellement à surveiller l'accès dont jouissent les fournisseurs canadiens dans le cadre de ces contingents tarifaires afin de s'assurer que le Taipei chinois respecte ses engagements à ce chapitre.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche empêche les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la consommation humaine, pour lequel il applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 % du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin. Le Canada considère qu'il serait dans l'intérêt des deux pays de trouver d'autres moyens d'administrer les importations.

Eau embouteillée

Le Canada demeure préoccupé par les prescriptions relatives à la conservabilité au détail qui restreignent le commerce ainsi que par les prescriptions d'essai onéreuses s'appliquant à l'eau embouteillée. Il continuera à présenter des observations pour résoudre ces questions.

Viande de phoque

La Corée continue de maintenir une interdiction d'importation de la viande de phoque destinée à la consommation humaine du fait qu'elle refuse d'inscrire le produit dans le Code alimentaire coréen. Le Canada a fait des observations réitérées auprès des autorités coréennes depuis 1995 pour faire approuver la viande de phoque destinée à la consommation humaine. Nous continuerons de faire pression sur la Corée dans ce dossier.

Bœuf

Groupe spécial de l'OMC chargé d'examiner les mesures coréennes influant sur la vente de bœuf

Le Canada et la Nouvelle-Zélande sont intervenus en tant que tierces parties à la contestation levée par les États-Unis et l'Australie (en vertu de l'article XXII du GATT de 1994) quant aux mesures coréennes qui influent sur la vente de bœuf frais, réfrigéré ou congelé. Le groupe spécial constitué pour trancher le litige a jugé, dans sa détermination finale, que la Corée était en contravention des obligations découlant de l'OMC. La Corée a déjà notifié à l'OMC qu'elle avait mis en œuvre le rapport final du groupe spécial. En ce qui concerne le double système de vente au détail du bœuf importé et du bœuf produit localement, la Corée a consenti à rendre ses mesures compatibles avec les règles de l'OMC avant le 1er septembre 2001. Et les plaignants — les États-Unis et l'Australie — ont considéré comme adéquates les mesures correctives appliquées par la Corée.

Marchés publics

Le 1er septembre 2001, le Canada et la Corée signaient un accord bilatéral sur les achats de l'État dans le secteur des équipements de télécommunications. Cet accord garantit aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire aux marchés publics lancés par la société de télécommunications d'État, Korea Telecom. L'accès obtenu par le Canada équivaut à celui dont jouissent actuellement les États-Unis et l'Union européenne.

Taipei chinois (Taïwan)

Aperçu

En 2001, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Taipei chinois ont totalisé 988 millions de dollars. Le Taipei chinois était au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région Asie-Pacifique, absorbant 10 % de nos exportations totales dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taipei chinois s'élevait en 2001 à 4,4 milliards de dollars. L'économie du Taipei chinois reste fortement tributaire du commerce. Le Taipei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, en Chine et en Asie du Sud-Est en particulier. De plus, le Taipei chinois constitue un important importateur dans cette région du monde. Ensemble ces conditions font en sorte qu'il serait très avantageux pour le Taipei chinois de s'ouvrir aux échanges et de libéraliser son marché. Toutefois, des pressions protectionnistes continuent de s'y exercer, en particulier dans le secteur agricole et agroalimentaire de même que dans les services financiers.

Accession à l'OMC

Les négociations en vue de l'accession du Taipei chinois à l'OMC, amorcées il y a plus de dix ans, se sont conclues le 18 septembre 2001. Les ministres ont approuvé les conditions d'accession proposées à la quatrième Conférence ministérielle, tenue à Doha, au Qatar, le 11 novembre. Le Taipei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1er janvier 2002. Comme le Taipei chinois est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles constitue un progrès notable. Le Taipei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taipei chinois à l'OMC est qu'en vertu du

République de Corée

Aperçu

En 2001, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont totalisé 2,0 milliards de dollars, et les importations, 4,6 milliards de dollars. La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. Sauf quelques exceptions, la politique économique de la République de Corée a pour but de protéger l'industrie nationale et d'encourager les exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient dans une large mesure été libéralisées, d'importants obstacles et règles intransigeantes subsistent.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada-Corée, mis sur pied en avril 1994, a reçu le mandat d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du GTPS s'occupe des questions relatives à l'accès aux marchés. Un Comité de la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but de stimuler la collaboration entre les secteurs privés des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications. Le GTPS ne s'est pas réuni en 2001.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- La Corée a modifié ses restrictions touchant à la vente de bœuf frais, réfrigéré ou congelé de manière à les rendre conformes à ses obligations découlant de l'OMC.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer de surveiller les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés aux six mois, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès au marché pour les produits canadiens (beaucoup de produits qui présentent de l'intérêt pour le Canada, notamment la luzerne, l'orge, le malt et les produits du canola, sont assujettis à ces droits).
- Continuer de faire pression sur la Corée pour que soient abaissés les droits sur les pois fourragers et pour qu'elle assure la parité entre le canola et ses produits et le soja et les produits du soja.
- Continuer d'insister pour que des changements soient apportés aux procédures de passation des marchés publics concernant le soja.
- Continuer à contester les obstacles techniques à l'accès au marché de l'eau embouteillée, par exemple les exigences gouvernementales en matière d'essais (qui coûtent très cher) et de conservabilité au détail.
- Continuer de faire pression sur les autorités coréennes pour obtenir les approbations nécessaires à la vente de viande de phoque destinée à la consommation humaine en Corée.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graines et huile de canola

Les exportations canadiennes des produits du canola sont, à plusieurs égards, désavantagées par les pratiques tarifaires coréennes. Premièrement, en janvier 2000, la Corée a établi une distinction entre l'huile de canola brute et raffinée et a appliqué un droit considérablement plus élevé à l'huile raffinée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée qui soit assujettie à ce traitement. Deuxièmement, la Corée maintient pour les produits du soja des droits de douane inférieurs à ceux qui sont appliqués aux produits de canola correspondants, même si ces produits sont interchangeables et se font concurrence par le prix. La Corée est également favorable à la progressivité des droits de douane, ce qui signifie qu'elle impose de faibles droits de douane aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés, de manière à protéger ses transformateurs de graines oléagineuses. La parité du traitement entre le canola et le soja constitue pour le Canada une priorité majeure, et nous continuerons à presser la Corée dans ce sens, y compris dans le cadre des négociations sur l'agriculture à l'OMC.

Droits de douane sur les pois fourragers

En Corée, les droits de douane effectivement appliqués pour les pois fourragers sont de 30 %. Le taux de droit appliqué aux produits fourragers concurrents, par exemple l'orge, le blé, le lupin, se situe entre 0 % et 5 %. Le taux de droit actuel décourage l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits fourragers, ce qui par ailleurs nuit à l'industrie coréenne de la provenderie. De concert avec un fabricant coréen d'aliments pour bétail, Pulse Canada a effectué divers essais dont les résultats sont probants. Cela dit, les Coréens continuent de refuser d'abaisser le taux de droit sur les pois fourragers. Pour permettre à l'industrie coréenne de la provenderie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que le droit de douane sur les pois fourragers ne soit pas supérieur à 5 %.

chinois offre donc d'extraordinaires débouchés pour les producteurs canadiens de bois de dimension, de panneaux OSB et de contreplaqué ainsi qu'aux autres fournisseurs de produits et de services en Chine.

Les autorités chinoises sont actuellement à revoir les codes du bâtiment. Les codes du bâtiment existants ne décrivent pas la méthode de construction de maisons à ossature de bois du Canada, ni les produits, les règles de classification des bois d'œuvre et les méthodes de calcul employés au Canada. Le gouvernement canadien et les représentants de l'industrie canadienne des produits du bois travaillent en étroite collaboration avec les représentants du ministère chinois de la Construction afin d'apporter des modifications aux codes qui traiteront de la construction à ossature de bois.

En ayant la possibilité de collaborer à l'élaboration des codes chinois de la construction, le Canada a une occasion unique d'influencer l'évolution de l'industrie du bâtiment en Chine. Et si le style d'habitation proposé par le Canada plaît, les produits du bois canadiens seront acceptés en Chine. Cela dit, la participation canadienne à la modification du code chinois du bâtiment est la première et combien importante étape d'une stratégie à long terme visant à introduire la construction à ossature de bois en Chine.

Pour favoriser l'introduction en Chine de la technique de construction à ossature de bois, le Canada allouait, le 30 octobre 2001, une somme de 5,3 millions de dollars (à être dépensée sur une période de quatre ans) afin d'accroître les exportations canadiennes de bois vers la Chine. Cette subvention, que les provinces et l'industrie canadienne des produits du bois devraient égaler, servira à plusieurs fins (formation des constructeurs, certification des habitations, promotion, etc.) et cela, de manière à tirer parti des modifications qui seront apportées aux codes chinois du bâtiment.

Investissement

Depuis six ans, la Chine est la deuxième destination en importance de l'IED mondial. Les investissements canadiens directs en Chine ont sans cesse augmenté ces dernières années, passant de 257 millions de dollars en 1994 à 734 millions de dollars en 2000 (en 2000, l'investissement direct de la Chine au Canada s'élevait à 215 millions de dollars). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continûment et le gros de ces investissements sont destinés non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. Le Canada continue d'accorder la plus haute priorité à la négociation avec la Chine d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger. Des discussions sont en cours à cette fin.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong est dotée d'un système financier distinct et formule ses propres politiques monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Elle peut traiter d'économie, d'argent et de finances, de transports maritimes, de communications, de tourisme, de culture et de sports avec des États et des organismes internationaux. Elle est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne pose pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès au marché hong-kongais et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. En 2001, les exportations canadiennes à destination de Hong Kong se sont élevées à 1,2 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Hong Kong se chiffraient également à 1,2 milliard. Les échanges dans les services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue à élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue à s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et l'« entrepôt » de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les PME.

Investissement

Les investissements directs au Canada provenant de Hong Kong continuent de croître régulièrement, étant passés de 2,8 milliards de dollars en 1995 à 4,5 milliards de dollars en 2000. En règle générale, les investisseurs canadiens ne rencontrent que peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong. Entre 1995 et 2000, la valeur des investissements canadiens à Hong Kong a crû pour passer de 2,4 milliards de dollars à 3,8 milliards de dollars.

2005 également sera abolie l'exigence selon laquelle il faut avoir une licence d'importation pour ces produits. Les droits perçus sur les parties et accessoires d'automobiles se situent actuellement entre 20 % et 40 %. En 2006, ils auront été réduits de moitié. Les droits applicables aux véhicules assemblés seront considérablement abaissés au cours des quatre prochaines années; par exemple, les taux actuels de 70 % à 80 % applicables aux automobiles assemblées passeront à 25 %. D'après l'Administration générale des douanes de la Chine, en 2000, les importations totales des produits qui seront assujettis à ce contingent étaient de 1,2 milliard de dollars américains (cette somme comprend 11,6 millions de dollars américains pour des importations en provenance du Canada). Les abaissements tarifaires ainsi que les limites élevées des contingents mettent en lumière tout le potentiel de croissance au titre de ces importations.

Dans la période au cours de laquelle sera progressivement supprimé ce contingent, la Chine mettra en place une procédure simple et transparente de répartition du contingent et de délivrance de licences d'importation, et cela, de manière à assurer l'utilisation complète du contingent. Un certain nombre de critères pour l'attribution des quote-parts ont été définis dans le protocole d'accession, par exemple l'examen des résultats passés ainsi qu'une disposition sur l'attribution d'une quote-part aux nouveaux demandeurs et sur la protection des détenteurs de quote-parts ayant utilisé complètement leurs parts dans le passé.

Pour ce qui est de l'administration des contingents tarifaires, le Canada ne tirera parti de l'accession de la Chine à l'OMC que si les critères de transparence et de prévisibilité sont respectés, et plus particulièrement, que si les procédures de répartition et d'administration des contingents sont publiées dans les meilleurs délais.

Règlement relatif à l'importation d'organismes génétiquement modifiés

Le 23 mai 2001, la Chine adoptait, sans notification préalable, un nouveau règlement sur les produits agricoles contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM), lequel porte sur les aspects suivants : étiquetage, recherche, production, commercialisation, mouvement, et importation et exportation. Le règlement est cependant difficile à interpréter, ne contient aucune précision sur certains points essentiels et peut, à long terme, nuire aux exportations canadiennes de canola vers la Chine. À l'heure actuelle, on ne sait pas comment ce règlement sera appliqué et l'incertitude que cela engendre nuit au commerce.

Comme membre de l'OMC, il est important que la Chine satisfasse à ses obligations, plus spécialement celles concernant la transparence. Avant d'adopter un nouveau règlement, les membres de l'OMC doivent le notifier pour donner aux autres membres le temps d'en faire l'examen et d'exprimer leurs commentaires. De plus, les membres doivent veiller à ce que leurs règlements techniques ne soient pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour réaliser un objectif légitime. Nous sommes actuellement à transmettre aux autorités chinoises nos préoccupations au sujet de leur règlement sur les OGM pour nous assurer que la Chine adopte une approche réglementaire compatible avec les principes de l'OMC et pour veiller à ce que tous les règlements soient appliqués de manière transparente et efficace sans faire obstacle au commerce légitime.

Inspection des établissements de traitement des viandes

En 1997, la Chine signait avec le Canada des protocoles en vue de l'importation de porc et de bœuf. À l'époque, on s'attendait qu'en vertu de ces protocoles, le Canada commencerait à exporter du bœuf et du porc vers la Chine. Il n'en fut rien. En novembre 1999, la Chine signait un protocole d'entente avec le Canada pour établir des échéances fermes pour régler, entre autres questions, les problèmes existants en ce qui concerne l'accès au marché.

Conformément au protocole d'entente, le Canada et la Chine ont renégocié, en avril et en juin 2000, les protocoles sur le porc et le bœuf permettant ainsi aux transformateurs canadiens d'exporter des produits carnés à partir d'installations approuvées au Canada. À ce jour, 13 établissements de traitement des viandes (11 pour le bœuf et 2 pour le porc) ont reçu l'autorisation d'exporter des produits carnés vers la Chine. En 2000, l'ACIA a recommandé que 39 nouveaux établissements de traitement des viandes soient soumis à l'approbation de l'Administration générale de l'État pour le contrôle de la qualité, l'inspection et le contrôle sanitaire et en octobre 2001, cette dernière procédait à l'inspection d'un échantillon représentatif de 12 établissements sur les 39 recommandés. L'Administration générale n'a pas encore terminé son rapport sur l'inspection des établissements ci-dessus.

L'ACIA continue de travailler en étroite collaboration avec l'Administration générale pour veiller à ce que les établissements soient approuvés en temps voulu et en vue de faire approuver par les autorités chinoises le Programme canadien d'inspection des viandes.

Maisons à ossature en bois du Canada

Les maisons à ossature de bois du Canada qui font appel au bois de résineux de dimension et aux panneaux dérivés du bois (panneaux de contreplaqué en bois de résineux et panneaux OSB) gagne du terrain en Chine sur le marché naissant des maisons individuelles et des maisons de ville. À l'heure actuelle, 300 maisons, estime-t-on, sont en construction alors que 9 000 autres sont prévues. D'après les estimations toujours, il se construira d'ici cinq ans en Chine 15 000 maisons à ossature de bois par année. Le marché

chinois. Les banques étrangères pourront exercer des activités en monnaie chinoise avec les entreprises chinoises dans un délai de deux ans et avec tous leurs clients chinois, dans un délai de cinq ans.

Papier journal

L'accession de la Chine à l'OMC permettra peut-être de résoudre certains problèmes ayant trait aux exportations canadiennes de papier journal. Le droit variable, qui était inversement proportionnel au prix la tonne et qui a d'abord été appliqué au papier journal en 1997 à un taux se situant entre 3 % et 45 %, sera, après l'accession de la Chine à l'OMC, remplacé par un droit de 12 %, lequel sera abaissé à 5 % d'ici 2006. La Chine a appliqué des droits antidumping aux exportations canadiennes de papier journal en 1999. En sa qualité de membre de l'OMC, la Chine devra dorénavant appliquer des règles et des procédures compatibles avec celles de l'OMC dans la détermination de l'existence d'un dumping. Pour ce qui est des mesures en place avant l'accession, la Chine devra, dans les cinq années suivant l'imposition des mesures en question et lorsqu'un membre de l'OMC lui en fera la demande, réévaluer la marge de dumping de même que la nécessité du maintien de droits antidumping.

ACCÈS AU MARCHÉ — PRIORITÉS DU CANADA POUR 2002

Administration de contingents tarifaires

En 1996, la Chine a appliqué des contingents tarifaires à plusieurs produits alimentaires, mais n'a publié ni les quantités de ces derniers ni les règles en régissant l'administration. Aux termes du protocole d'accession, la Chine doit abolir les contingents tarifaires sur divers produits pour n'assujettir ces derniers qu'à des droits. Parmi ces produits, mentionnons le carbonate de potassium (droit de 3 %), l'orge (droit de 3 %), et les graines de canola (droit de 9 %). Un certain nombre de contingents existants seront remplacés par de nouveaux contingents tarifaires pour les produits agricoles (pour le blé, le maïs et l'huile de canola notamment), lesquels seront conformes aux règles de l'OMC. À l'accession, des contingents tarifaires viendront également remplacer les licences d'importation et les contingents sur certains engrais chimiques (par exemple l'urée, le phtalate de diallyle et les engrais ternaires).[7]

Les quantités des contingents tarifaires représenteront un fort accroissement par rapport aux niveaux des importations récentes. Pour le blé et les produits du blé, le contingent tarifaire sera porté à plus de 9,6 millions de tonnes en 2004 (en 2000, les importations de la Chine à ce titre ne s'élevaient qu'à 920 000 tonnes). Pour ce qui est du taux hors contingent, il sera ramené de 114 % en 2001 à 65 % en 2004 (le taux de droit applicable dans la limite du contingent sera constant, à 1 %). Pour l'huile de canola, le contingent tarifaire sera établi à 878 900 tonnes en 2002, puis atteindra 1,2 million de tonnes en 2005 (en 2000, les importations chinoises à ce titre étaient de 170 000 tonnes seulement). Le taux de droit applicable dans la limite du contingent sera de 9 %. Les importations hors contingent seront frappées d'un taux de droit de 63,3 % en 2002, qui sera ramené à un droit unique de 9 % en 2006, après quoi le contingent tarifaire pour l'huile de canola sera éliminé. Parallèlement, le contingent tarifaire pour l'urée sera porté à 3,3 millions de tonnes en 2006 (en 2000, les importations chinoises de ce produit ne totalisaient que 30 000 tonnes).

La Chine s'est engagée à administrer les contingents tarifaires de manière transparente, prévisible et uniforme en se fondant sur des calendriers précis, et sur des procédures administratives déterminées. La Chine a en outre accepté de respecter des échéances annuelles pour l'achèvement de certaines étapes dans le processus de répartition des contingents. L'organisme responsable des contingents tarifaires sera la Commission d'État pour la planification et le développement (CEPD). Cela dit, les quote-parts du contingent pour les engrais ne seront pas attribuées par la CEPD, mais par la Commission d'État pour l'économie et le commerce (CEEC).

En Chine, les entités commerciales d'État exercent un monopole sur l'importation de certains produits, y compris de produits auxquels s'appliquent par ailleurs des contingents tarifaires, par exemple le blé et l'huile de canola. Ces privilèges seront réduits ou abolis après l'accession de la Chine à l'OMC, selon le calendrier négocié pour chaque produit.

Les contingents tarifaires négociés dans le cadre du protocole d'accession de la Chine à l'OMC représentent des gains appréciables pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et d'engrais. La priorité du Canada sera de surveiller la mise en œuvre des nouveaux contingents tarifaires pour s'assurer que ces derniers respectent les principes, échéances et quantités convenus.

Administration du contingent pour les pièces automobiles

Dans le cadre de son accession à l'OMC, la Chine établira, pour certains produits, des contingents à l'importation (qui correspondront à des plafonds sur la valeur annuelle totale des importations), lesquels deviendront applicables à l'accession. Pour les « automobiles, leurs parties et accessoires » (dont la couverture correspond exactement au code à huit chiffres du SH), le plafond sera de 6 milliards de dollars américains à l'accession et augmentera de 15 % par année jusqu'au 1er janvier 2005, quand il sera aboli (il convient de souligner qu'à ce moment-là, un certain nombre de produits ne seront déjà plus assujettis au contingent). Le 1er janvier

[7] Il a par ailleurs été convenu, aux termes du protocole d'accession, que les exigences en matière de licences d'importation et les contingents sur d'autres engrais chimiques seraient abolis à l'accession ou en 2002 au plus tard.

traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée aux détenteurs de droits étrangers et cela, pour tous les droits de propriété intellectuelle. La Chine a pris des engagements pour améliorer ses lois et règlements sur la propriété intellectuelle. Elle a notamment abaissé le seuil en vertu duquel des poursuites criminelles peuvent être engagées pour des actes de contrefaçon ou de piratage et a consenti à la mise en place de procédures judiciaires justes et équitables pour les défendeurs et les plaignants dans des causes où il y a atteinte alléguée aux droits de propriété intellectuelle.

Importation, exportation et distribution de produits

À l'heure actuelle, la Chine applique diverses mesures de contrôle à l'exportation et à l'importation de marchandises (qu'on désigne par l'expression « droits de commerce ») ainsi qu'au commerce et à la distribution des produits à l'intérieur de la Chine. En 2001, quelque 35 000 entreprises chinoises seulement ont été autorisées à importer et à exporter des produits.[5] Dans le cadre de son accession à l'OMC, la Chine s'est engagée à libéraliser progressivement l'existence et la portée des droits de commerce de sorte que trois ans après son accession, toutes les entreprises en Chine (étrangères et nationales) pourront s'adonner au commerce de presque toutes les marchandises sur tout le territoire douanier chinois. À l'accession, les coentreprises à participation étrangère pourront fournir des services de vente en gros et les entreprises à participation étrangère pourront distribuer les produits qu'elles auront fabriqués en Chine. Dans les trois premières années suivant l'accession de la Chine à l'OMC, les détaillants devront se plier à certaines restrictions géographiques. Enfin, durant une période pouvant aller jusqu'à cinq ans après l'accession, des restrictions seront imposées aux entreprises à participation étrangère en ce qui concerne la distribution d'un petit nombre de produits.

Investissement étranger

Les règles relatives à l'investissement étranger seront libéralisées. Depuis le début des années 1990, la Chine est, parmi les pays en développement, celui qui a reçu le plus d'investissements étrangers directs (IED). Cela dit, en raison en partie des décisions prises par le gouvernement et des exigences en matière de transferts de technologie, la qualité des investissements étrangers a en général été plutôt médiocre, comme du reste la valeur ajoutée que ces derniers ont apportée à l'économie. Les règles de l'OMC ne régissent pas, à proprement parler, les modalités des investissements étrangers ou des investissements nationaux sur le territoire d'un pays membre, mais elles limitent le recours à certaines prescriptions qui sont incompatibles avec le principe du traitement national applicable aux marchandises importées[6] et avec l'élimination des restrictions quantitatives sur les importations. Aux termes du protocole d'accession, la Chine éliminera et cessera d'appliquer les exigences légales et réglementaires en matière d'équilibrage des échanges, de résultats à l'exportation et de teneur en produits nationaux. La Chine ne fera pas appliquer les dispositions de contrats prévoyant de telles exigences. Les transferts de technologie et de connaissances faisant l'objet d'un droit de propriété nécessiteront uniquement l'assentiment des parties à l'investissement. La permission d'investir en Chine sera accordée sans égard à l'existence de fournisseurs chinois concurrents. La Chine a par ailleurs pris de nombreux engagements en matière d'investissement étranger dans les services.

Télécommunications

Le secteur des télécommunications bénéficiera beaucoup de l'accession de la Chine à l'OMC. Suivant les conditions de son accession, la Chine adhérera à l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) et aura aboli les droits sur les équipements de télécommunications en 2004 (en 2001, les droits moyens sur ces produits étaient de 13 % environ). En 2000, les exportations canadiennes d'équipements de télécommunication dépassaient 300 millions de dollars. Dès l'accession, le marché des services de téléphonie mobile et de radiomessagerie ainsi que le marché des services de télécommunications à valeur ajoutée seront ouverts aux coentreprises à participation étrangère. Quant aux restrictions géographiques, elles seront progressivement abolies sur une période de deux à cinq ans. Pour ce qui est des marchés plus importants des services nationaux et internationaux de transmission de la voix et de données, ils seront eux aussi ouverts aux coentreprises à participation étrangère trois ans après l'accession de la Chine à l'OMC alors que les restrictions géographiques seront éliminées dans les trois années suivantes.

Services financiers

Les services financiers constituent un autre marché qui présente beaucoup d'intérêt pour les exportateurs canadiens et qui sera ouvert aux entreprises étrangères dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC. L'importance de la participation étrangère qui sera permise dépendra du genre d'entreprise (coentreprise ou filiale) et du sous-secteur. Les restrictions géographiques sur la fourniture de services par des étrangers seront progressivement abolies dans les trois années suivant l'accession dans les assurances et dans les cinq années suivant l'accession dans les services bancaires. Trois années après l'accession, des coentreprises à participation étrangère pourront souscrire ferme toutes les valeurs d'entreprises privées de même que les titres d'emprunt d'administrations publiques et de sociétés, et elles pourront mettre sur pied des fonds d'investissement formés de titres

[5] Une entreprise à participation étrangère peut également se voir accorder des droits de commerce, mais uniquement pour l'importation d'équipements et d'intrants, et pour l'exportation de marchandises qu'elle aura produites en Chine.

[6] L'Accord sur les MIC n'inclut pas les services.

- Graines de canola : les importations chinoises en provenance du Canada ont représenté plus de 300 millions de dollars en 2001. Ces exportations sur lesquelles le droit applicable est de 12 % sont l'objet d'un contingent. En adhérant à l'OMC, la Chine a accepté d'éliminer le contingent sur ce produit et d'en ramener le droit de douane à 9 %.
- Crevettes et crabe congelés : la Chine a appliqué un niveau tarifaire moyen de 19 % sur les importations du Canada, qui ont totalisé plus de 75 millions de dollars en 2001. Ce droit sera abaissé à un niveau moyen de 9 % d'ici 2005.
- Polyéthilène : les importations chinoises en provenance du Canada ont représenté plus de 120 millions de dollars en 2001, moyennant un droit de 16 %. Celui-ci sera abaissé à 6,5 % d'ici 2008.

Services

Le secteur des services en Chine est l'un des plus réglementés et des plus protégés au monde, d'où la raison de son sous-développement (la contribution du secteur des services au PIB du pays est l'une des plus faible au monde), et la participation étrangère y est très peu importante. L'aboutissement des négociations annonce des transformations radicales. Tous les grands secteurs de l'économie chinoise seront ouverts à l'investissement étranger. Dans bien des cas, les sociétés étrangères seront autorisées, dans un laps de deux à trois ans, à acquérir une participation majoritaire dans des entreprises chinoises et, dans un laps de deux à cinq ans, à créer des filiales leur appartenant à 100 %. Les restrictions géographiques qui existent actuellement dans un certain nombre de secteurs clés (télécommunications, banques, assurances et distribution) seront progressivement abolies sur une période de cinq ou de six années. De plus, des améliorations seront apportées à la réglementation : les modalités et les conditions d'attribution des licences seront publiées, il n'y aura plus de lien entre les autorités réglementaires et les fournisseurs de services que ces dernières réglementent et les fournisseurs de services étrangers pourront former des partenariats avec l'entreprise chinoise de leur choix.

Règlements techniques et normes

Pour accéder à l'OMC, la Chine a pris des engagements eu égard aux obstacles techniques au commerce ou, autrement dit, des engagements en ce qui concerne ses règlements techniques et normes visant les importations de marchandises. Les normes de produit et les procédures d'application des normes seront améliorées et harmonisées pour être compatibles avec les usages internationaux. Les règlements techniques et normes existants feront l'objet d'examens périodiques de manière à les rendre conformes, s'il y a lieu, aux normes internationales. La Chine s'est engagée à faire en sorte qu'au moment de son accession à l'OMC, ses règlements techniques et normes de même que ses procédures d'évaluation de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits nationaux. À l'heure actuelle, il existe à ce chapitre certaines différences importantes. Par ailleurs, en guise de garantie supplémentaire de l'exécution de son obligation en matière de traitement non discriminatoire, la Chine procédera à la restructuration de ses organismes d'inspection des aliments dans les 18 mois suivant son accession à l'OMC.

Marchés publics

Par suite de l'accession à l'OMC, les organismes publics chinois vont devoir s'astreindre à de nouvelles disciplines en matière de marchés publics. Les ministères et organismes chinois, à tous les échelons, devront faire preuve de transparence dans leurs marché publics et voir à ce que les fournisseurs étrangers aient des chances égales d'y participer.[4] Les lois et les règlements régissant les marchés publics seront publiés. Les achats de produits et de services faits en vue de la revente par des entreprises publiques ou des entreprises dans lesquelles l'État a des intérêts ne seront pas considérés comme des « achats du gouvernement » et seront donc assujettis aux exigences habituelles de l'OMC en matière de traitement non discriminatoire. Toutes les entreprises appartenant à l'État et toutes les entreprises dans lesquelles l'État a des intérêts procéderont à l'achat et à la vente de produits ou de services en se fondant uniquement sur des considérations commerciales (à savoir prix, qualité, commercialité et disponibilité) et les sociétés des autres membres de l'OMC auront une chance adéquate de se livrer concurrence dans le cadre des achats ou des ventes effectuées par ces entreprises et cela, suivant des modalités non discriminatoires.

Droits de propriété intellectuelle

L'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC) est un accord exhaustif et détaillé qui, entre autres choses, étend les obligations relatives au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée à tous les aspects de la protection des droits de propriété intellectuelle des personnes des membres de l'OMC. Pour assurer la conformité de son système de propriété intellectuelle avec les règles de l'OMC, la Chine s'est engagée à étendre la portée de sa législation sur les droits d'auteur, les marques de commerce et les brevets. Elle apportera également des améliorations aux règlements sur la protection de renseignements non divulgués, par exemple les secrets commerciaux et les résultats d'essais. Les lois et d'autres mesures seront modifiées pour garantir le

[4] Autrement dit, dans leurs marchés publics, les ministères chinois accorderont le traitement de la nation la plus favorisée, mais pas nécessairement le traitement national. Ainsi, les entreprises étrangères ne vont pas forcément pouvoir prendre part à tous les marchés publics en Chine, mais lorsqu'elles le pourront, elles seront traitées de façon non discriminatoire.

ÉLARGISSEMENT DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Produits industriels et agricoles

La Chine a consenti à procéder à un abaissement immédiat des droits de douane sur les produits industriels et agricoles dès son accession à l'OMC. Elle procédera à d'autres réductions tarifaires, qui s'échelonneront sur les neuf années suivantes et dont la plupart auront été effectuées en 2005. Entre 1999 (quand le Canada et la Chine ont signé l'entente bilatérale en vue de l'accession de la Chine à l'OMC) et 2005, les droits sur les produits industriels auront été ramenés de 16,3 % (moyenne arithmétique) à 9,2 %. Les droits sur les produits agricoles et agroalimentaires passeront de 21,4 %, qu'ils étaient en 1999, à 15,1 % en 2005. Ces moyennes masquent d'importants abaissements des droits consentis pour certaines exportations canadiennes. Le tableau 1 résume les concessions auxquelles la Chine a consenti sur certains produits.

Voici quelques exemples d'abaissements tarifaires qui faciliteront grandement l'accès au marché chinois pour les exportateurs canadiens :

- Pièces et accessoires d'automobiles : compte tenu d'un niveau tarifaire moyen de 22 %, les importations chinoises du Canada se sont élevées à quelque 418 millions de dollars en 2001. Ce niveau tarifaire moyen sera abaissé à 11,5 % d'ici 2006. Les droits de douane applicables aux véhicules assemblés seront considérablement réduits au cours des quatre prochaines années; par exemple, les taux actuels de 70 % à 80 % applicables aux automobiles assemblées passeront à 25 %.
- Appareils de téléphonie et parties : la Chine a importé en 2001 environ 27 millions de dollars de matériel téléphonique canadien moyennant un niveau tarifaire moyen de 13 %. Ce droit sera entièrement aboli en 2004, la Chine ayant adhéré à l'Accord sur les technologies de l'information de l'OMC.

Tableau 1 : Abaissements importants des droits de douane dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC

DESCRIPTION DU PRODUIT	Exportations canadiennes en 2000 (en millions de dollars)	2001, taux de droit effectivement appliqué	Taux consolidé final	Date finale de consolidation
Parties et accessoires de véhicules automobiles	543,8 $	21,1[1]	11,5[1]	2006
Canola	405,2 $	40[2] 12[3]	9	À l'assession
Huile de canola	38,1 $	100[2] 20[3]	9	2006
Appareils électriques pour la téléphonie par fil et parties	267,3 $	13[1]	0	2004
Polymères de l'éthylène	161,8 $	16[1]	6,51	2008
Câbles de filaments synthétiques	128,8 $	10[1]	41	2004
Papiers et cartons Kraft, non couchés ni enduits	57,4 $	14[1]	3,51	2004
Presses à injecter le plastique	19,4 $	15	0	2003
Aspirateurs industriels	9,9 $	18	5	2004
Ginseng d'Amérique du Nord	39,6 $	36	7,5	2006
Bières de malt	0,2 $	RMB 7/L[4]	0	2004
Malt	0,2 $	26	10	Upon accession
Crustacées (y compris les crevettes et le crabe)	100,8 $	19,8[1]	9,31	2005
Morceaux et abats de volailles, congelés	23,7 $	RMB 1,0 -2,7/kg[5]	10	2004
Bœuf, morceaux désossés et non désossés, congelés	0,2 $	39	12	2004

Nota : Ce tableau fait voir certaines des exportations canadiennes vers la Chine en 2000 et donne l'abaissement correspondant des droits de douane consenti par la Chine en matière de libéralisation des échanges en vertu de ses engagements dans le cadre de son accession à l'OMC. La valeur des exportations canadiennes a été établie en se fondant sur les chiffres compilés par les autorités chinoises sur les importations chinoises en provenance du Canada en 2000. Le « taux de droit effectivement appliqué » pour 2001 indiqué dans le tableau correspond au « taux de la nation la plus favorisée » qui sera appliqué par la Chine aux importations en provenance du Canada. L'expression « taux consolidé » correspond au taux de droit maximal pouvant être imposé; les taux effectivement appliqués pourront être plus bas. Le « taux consolidé initial » correspond au taux en vigueur à la date d'accession. Pour de nombreux produits, la Chine s'est engagée à consentir des réductions tarifaires dans des proportions égales pendant un certain temps après l'accession. Le « taux consolidé final » sera donc appliqué à la date indiquée. Certaines catégories du SH indiquées ci-dessous comprennent un large éventail de produits pour lesquels les droits applicables peuvent différer des moyennes figurant dans le tableau. **1.** Taux de droit moyen. **2.** Taux de droit applicable dans la limite du contingent. **3.** Taux de droit hors contingent. **4.** Droit ad valorem de 58 % environ, compte tenu de la quantité et de la valeur des importations en 2000; en 2000, le taux de change moyen était de : 1 $ = 5,57 RMB. **5.** Droit ad valorem de 40 % environ, compte tenu de la quantité et de la valeur des importations en 2000.

Cette visite d'Équipe Canada en Chine a montré très clairement que le Canada tient, et pour longtemps, à faire des affaires avec la Chine. La présence du premier ministre du Canada de même que celle des dirigeants provinciaux et territoriaux aura plus facilement permis aux gens d'affaires canadiens de rencontrer les principaux décideurs économiques en Chine. Cette mission a donné lieu à la conclusion d'ententes commerciales totalisant 5,7 milliards de dollars pour les entreprises canadiennes.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès à tous les segments du marché. Les entreprises canadiennes doivent savoir que la Chine se compose de plusieurs marchés régionaux distincts (comme c'est le cas aux États-Unis ou dans l'Union européenne), chacun évoluant à sa façon, de manière autonome parfois. De plus, comme la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée, le gouvernement central continue de jouer un rôle important, voire décisif, dans la conduite de certains secteurs d'activité ou de projets de grande envergure.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine ont adopté un processus formel de consultation pour examiner les préoccupations et les questions qui présentent de l'intérêt pour l'un et l'autre pays dans les domaines du développement économique, du commerce et de l'investissement. Le dialogue est facilité par la tenue de rencontres bilatérales régulières, les plus connues étant celles du Comité commercial et économique conjoint. Dans le cadre de ces rencontres, le Canada est à même d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès au marché chinois et de faire valoir ses vues sur la question du développement économique de même que sur l'importance de la transparence et d'un système commercial fondé sur des règles. La 17e réunion du Comité commercial et économique conjoint se tiendra au printemps 2002, à Beijing.

Un des faits marquants en 2001 a été l'accession officielle de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce en date du 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créeront par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

ACCÈS AU MARCHÉ — RÉSULTATS OBTENUS EN 2001

Accession de la Chine à l'OMC

En 1986, la Chine annonçait son désir d'adhérer à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les négociations à cet égard n'ont commencé pour de bon qu'en 1994, et la Chine n'a pas réussi à remplir les conditions à temps pour être partie à la création, en 1995, de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui constitue un prolongement et un élargissement du GATT. Les négociations bilatérales avec les membres intéressés de l'OMC ont porté sur des obstacles précis à l'accès aux marchés. Le Canada et la Chine ont conclu un accord bilatéral en novembre 1999. Quelque 40 autres membres de l'OMC ont également négocié des accords individuels avec la Chine. Les résultats de ces accords ont été consolidés par la Chine dans une seule et même liste d'engagements. Ces engagements s'appliquent à tous les membres de l'Organisation suivant le principe du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). Les négociations multilatérales tenues par le Groupe de travail au siège de l'OMC à Genève avaient pour objectif d'obtenir de la Chine l'engagement qu'elle apportera des changements à son régime commercial, de matière à respecter les obligations découlant pour elle de l'OMC.

En accédant à l'OMC, la Chine a consenti à ouvrir son marché aux produits et services étrangers et a accepté les droits et les obligations énoncés dans l'Accord sur l'OMC, dont les principes fondamentaux dits du « traitement national » et de la « nation la plus favorisée ». La Chine a également pris des engagements précis sur des questions présentant un intérêt particulier pour les membres de l'OMC et visant à rendre son régime commercial conforme aux accords de l'OMC. Le caractère contractuel des accords de l'OMC signifie que tous les engagements figurant dans les documents d'accession constituent de nouveaux droits pour les partenaires commerciaux de la Chine au sein de l'OMC et que le respect de ces droits est assuré dans le cadre du mécanisme de règlement des différends de l'OMC, élément essentiel pour garantir la sécurité et la prévisibilité du système commercial multilatéral.

La Chine a officiellement été reconnue membre de l'OMC le 11 décembre 2001. Pour plus de renseignements sur l'accession de la Chine à l'OMC, veuillez consulter la page Canada-Chine, sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-f.asp)*.

les avocats étrangers dans la prestation de conseils juridiques en droit de leur pays ou d'un pays tiers où ils ont compétence.

Investissement

Le Japon est la troisième source d'investissement étranger direct (IED) au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec un capital de l'ordre de 8,4 milliards de dollars. Plus de 440 filiales canadiennes de sociétés japonaises sont établies dans plus de 740 endroits et contribuent pour plus de 52 000 emplois au Canada. L'investissement japonais au Canada permet à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial. Le Canada ne contribue que pour une portion relativement mineure à l'investissement japonais direct à l'étranger, soit à hauteur de 3,7 % en 1999, selon le ministère japonais des Finances (en hausse de 1 % à 2 % par rapport aux dix années précédentes). Les industries des ressources et de la fabrication lourde ont toujours attiré les investisseurs, mais ceux-ci semblent s'intéresser maintenant aux industries de haute technologie. Si les installations nouvelles attirent encore les gros investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord, qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon, ce qui témoigne du processus de mondialisation qu'ont réussi à opérer les industries japonaises prospères.

L'investissement canadien direct au Japon accuse du retard par rapport à celui d'autres pays de l'OCDE, même si d'importants investissements ont été faits ces deux dernières années. La réforme réglementaire du secteur financier japonais et la consolidation des comptes devraient cependant accroître la transparence en matière de finances et encourager l'investissement canadien au Japon. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de haute technologie, quoique la croissance de l'investissement canadien direct n'ait jusqu'ici profité qu'aux grands centres urbains.

Le Japon impose peu de restrictions formelles aux IED et il cherche maintenant à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions à caractère juridique qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf pour certains secteurs réglementés. Cependant, les obstacles structuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements rigoureux en matière de faillites et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2001, le total des exportations de marchandises canadiennes vers la Chine se sont élevées à 4,2 milliards de dollars, en hausse de 15 % par rapport à 2000. En 2001 toujours, la valeur totale des importations de marchandises atteignait 12,7 milliards de dollars, ce qui marque une hausse de 13 % sur l'année précédente.

Ces dernières années, pour préparer son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Jusqu'à maintenant, ces réformes ont permis d'accroître la liberté de la population et les choix s'offrant à celle-ci. La classe moyenne chinoise compte 110 millions de personnes et augmente rapidement. Le revenu disponible des particuliers dans ce groupe de plus en plus discernable leur permet d'acheter des automobiles, des ordinateurs et des appareils électroménagers, ce qui promet un surcroît de demandes pour les exportations canadiennes de produits clés tels que des pièces pour véhicules automobiles, du matériel de télécommunications et des produits alimentaires. L'émergence de la Chine en tant que plus grand marché de consommation au monde aura des répercussions majeures sur l'économie mondiale, et asiatique en particulier.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène mondiale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration du pays aux institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

En février 2001, le premier ministre a dirigé la plus importante mission d'Équipe Canada en Chine et à Hong Kong. Cette mission, qui réunissait plus de 600 représentants d'entreprises, 8 premiers ministres provinciaux et 3 dirigeants territoriaux, a permis de faire connaître les savoir-faire canadiens dans 9 secteurs économiques clés, à savoir : les technologies de l'information et des communications; l'agriculture et l'agroalimentaire; les matériaux, les produits et les services de construction; les industries et les technologies environnementales; les transports; les ressources et les technologies énergétiques; la santé et les services financiers; les services et les technologies dans l'enseignement; le tourisme.

publiques devraient concurrencer les société privées sans toutefois placer celles-ci dans une situation désavantageuse en offrant, par exemple, des garanties de l'État. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du Japon en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières bénéficiant d'un soutien public.

Transactions bancaires

Le gouvernement du Japon a indiqué qu'à long terme sa politique visait à faire de Tokyo une des places financières les plus novatrices au monde. Cet objectif sera plus facilement réalisable dans la mesure où le Japon parviendra à restructurer le système financier, et en particulier les banques. Le Canada estime en outre que la modernisation de la structure réglementaire du secteur financier est essentielle pour assurer l'avenir du Japon en tant que place financière mondiale. La plupart des grands pays industrialisés ont opté pour la structure de groupe financier, qui permet de plus grandes synergies entre les transactions bancaires, le commerce des valeurs mobilières, les services d'assurances et la gestion de fonds. Les États-Unis sont les derniers à avoir adopté une telle approche en abrogeant la loi Glass-Steagall, qui prescrivait une division stricte entre les transactions bancaires et le commerce des valeurs mobilières (cloisonnement). En matière de réglementation, au Japon, la ligne de conduite observée est encore celle que prévoyait la loi Glass-Steagall.

Le cloisonnement immuable des transactions bancaires et du commerce des valeurs mobilières au Japon préoccupe grandement les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficience optimale pour la clientèle. Le Canada demande à nouveau que l'Agence des services financiers applique un régime plus souple tenant compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts.

Entreprises de conseils en placements et valeurs mobilières

Le gouvernement du Japon s'est donné comme objectif de développer des marchés liquides très diversifiés dans le domaine des valeurs mobilières afin de réduire la surdépendance actuelle à l'égard des banques pour le financement. Le gouvernement devrait favoriser une plus grande concentration de l'épargne des ménages et des régimes de retraite dans les valeurs mobilières et les sociétés de placement, en faisant en sorte que les sociétés de placement soient plus sûres, plus flexibles et plus compréhensibles et en diminuant les coûts associés à ce moyen de placement important. L'Agence des services financiers devrait modifier les règlements sur les sociétés de placement de sorte qu'il soit plus facile pour une entreprise de gestion de fonds de liquider un fonds tout en respectant les droits des investisseurs.

Assurances

Le régime d'assurance de la poste ou *kampo* représente quelque 25 % de l'actif d'assurance-vie au Japon. Ce régime n'est pas soumis au même contrôle réglementaire que les assureurs privés; il faudrait que cela change. Comme première mesure de retrait, le gouvernement devrait enjoindre au *kampo* de ne pas se lancer dans la création de nouveaux produits pouvant être offerts par des assureurs privés. Sinon, le Canada demande que tout projet de nouveau service financier dans le cadre des institutions financières de la poste (*kampo* ou *yucho*) fasse l'objet d'un avis au public, que celui-ci ait la possibilité de formuler des observations et que ces dernières soient dûment examinées par les autorités avant que le nouveau produit ou service soit offert.

Soi-disant par souci de transparence pour le consommateur, l'Agence des services financiers analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Le Bureau du Surintendant des institutions financières du Canada a adopté une approche de surveillance *ex post* qui favorise l'efficacité et la concurrence, contrairement au Japon, qui applique une approche *a priori* en matière de réglementation et de contrôle. Dans un secteur où la demande de nouveaux produits est étroitement liée aux besoins des consommateurs, les pratiques de surveillance financière du Japon devraient stimuler la concurrence et l'innovation.

Services juridiques

La mondialisation, la multiplication des fusions et des acquisitions, ainsi que la réforme de la réglementation japonaise, ont suscité une vive demande pour des services juridiques spécialisés en matière de questions inter-juridictionnelles propres à assurer le respect des règles de la diligence raisonnable. Ces services pourraient être fournis en collaboration avec des avocats japonais (*bengoshi*) et étrangers (*gaiben*). Toutefois, en raison de la nature restrictive du système japonais de coentreprises particulières, le savoir-faire au Japon est limité et les entreprises basées au Japon font souvent appel à des services à l'étranger. La loi sur les avocats étrangers interdit explicitement les partenariats et les coentreprises entre avocats japonais et étrangers, à l'exception des coentreprises établies dans le cadre du système de coentreprises particulières qui autorise ces partenariats, mais en circonscrit très rigoureusement le champ d'activité. De plus, les cabinets d'avocats étrangers ne peuvent engager d'avocats japonais et sont assujettis, contrairement à leurs homologues japonais, à des restrictions quant aux types de conseils qu'ils peuvent prodiguer. Le Canada continue d'exhorter le Japon à supprimer les restrictions relatives aux partenariats entre avocats étrangers et japonais et à l'embauchage réciproque, et à abolir également les restrictions auxquelles sont soumis

Loi sur l'assurance de la qualité des habitations

La loi sur l'assurance de la qualité des habitations instaure une garantie obligatoire de dix ans ainsi qu'un système d'indication facultative de la performance des nouvelles habitations. Le Canada encourage le Japon à autoriser les organismes étrangers à évaluer les caractéristiques de performance et cherche à faire en sorte que les critères et les moyens d'obtenir la preuve requise de performance n'entraînent pas des coûts tels qu'ils décourageraient les petites et moyennes entreprises d'affronter la concurrence sur le marché japonais. Le Canada continue également à exhorter le gouvernement japonais à adopter les procédures internationales pour mettre les méthodes à l'essai.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, celui des services en particulier. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui bénéficieraient aussi d'une réforme de la réglementation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone (NTT). Le Canada continue à suivre de près la mise en œuvre des engagements que le Japon a pris dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services de télécommunications de base et se réjouit que le Japon projette de réduire les tarifs d'interconnexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau local de NTT et du réseau étendu.

Plusieurs difficultés ont cependant été signalées par les entreprises canadiennes en ce qui a trait aux points suivants : capacité des nouveaux venus d'accéder au réseau; procédures de compte rendu imposées aux nouveaux venus par le ministère de la Gestion publique, de l'Intérieur et des Postes et Télécommunications; réglementation des transporteurs dominants (le fournisseur de services étendus NTT Communications, NTT West et NTT East sur le marché des communications locales, et NTT DoCoMo sur le marché des télécommunications sans fil); et capacité des nouveaux venus de bâtir de nouveaux réseaux en assurant l'accès équitable (y compris les droits de passage) aux terrains et installations possédées et gérées par les services publics, et en facilitant la construction et l'expansion de l'infrastructure sur des propriétés immobilières et foncières du domaine public. Le Canada exhorte le Japon à continuer de réduire les tarifs d'interconnexion en adoptant la méthode du coût marginal à long terme, laquelle favorise le jeu de la concurrence des droits d'interconnexion. Le Canada se préoccupe également de l'autonomie de l'organisme de réglementation et suit de près toute modification apportée à son rôle du fait de l'intégration de l'ancien ministère des Postes et Télécommunications au grand ministère responsable des affaires générales, par suite de la réforme administrative mise en œuvre le 6 janvier 2001.

Transport aérien

Dans le contexte de sa longue et fructueuse relation bilatérale en matière de transport aérien avec le Japon, le Canada essaie depuis deux ans d'obtenir que Air Canada ait accès à quelques-uns des créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita à l'ouverture de la seconde piste au printemps 2002. Air Canada et All Nippon Airways travaillent de concert pour élaborer leurs plans, surtout en ce qui concerne le partage des codes de vol au-delà du Japon. De toute évidence, leur collaboration commerciale accrue sera profitable aux deux compagnies aériennes.

Le Canada est préoccupé par le fait que les autorités japonaises aient refusé d'accéder à sa demande malgré les nombreuses discussions qui ont eu lieu entre les négociateurs des deux pays et le recours à la voie diplomatique. L'impossibilité d'utiliser la nouvelle piste à Narita compromet l'expansion des services canadiens à Tokyo dans les années à venir. Si le Japon acceptait de donner à Air Canada un plus grand accès à Narita, les compagnies aériennes des deux pays retireraient des avantages commerciaux manifestes.

Services financiers

Ces dernières années, le Japon a accompli des progrès notables dans la déréglementation du secteur des services financiers. Ces progrès se sont traduits par une concurrence accrue et par un choix plus vaste pour le consommateur. Au cours de la dernière année, le Japon a mis en place un système de « lettres de non-intervention » et un régime de retraite à cotisations définies (comptes 401(k)). Le Canada se réjouit de ces initiatives. Le Japon peut toutefois faire plus pour favoriser la mise en place d'un secteur financier dynamique et efficace.

De façon générale, le Canada s'inquiète du fait qu'au Japon la plupart des institutions financières bénéficiant d'un soutien public empiètent considérablement sur les services pouvant être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (comme le régime d'épargne postale ou *yucho*) faussent la concurrence. Les institutions

les exportations canadiennes de matériaux de construction. Plus précisément, le Canada continuera à exhorter le Japon à se conformer aux normes et pratiques internationales et à reconnaître les organismes canadiens comme des organismes d'essai, d'approbation et d'homologation.

Organismes d'homologation enregistrés et organismes de classification enregistrés

En juin 2000, le Japon a mis en œuvre la modification de sa loi sur les normes agricoles, laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'OHE et d'OCE pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système d'évaluation de la conformité équivalent. Ainsi, dès qu'ils auront obtenu le statut d'OHE et d'OCE, les organismes étrangers pourront inspecter les produits et appliquer le sceau JAS (normes agricoles japonaises) à ceux qui satisfont aux normes. En 2000, le Canada a demandé au ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) de confirmer les « équivalences » relatives aux produits ligneux. Suite à des consultations approfondies, le Canada a obtenu ces équivalences en mars 2001. Les organismes canadiens peuvent donc maintenant obtenir le statut d'OHE et d'OCE ce qui facilite l'accès au marché des produits ligneux. Depuis la modification de la loi sur les normes agricoles, trois organismes canadiens ont obtenu le statut d'OHE, ce qui aura un effet sur les exportations, qui se chiffrent actuellement à plus de 1,5 milliard de dollars par année.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et au contreplaqué en bois de résineux

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre, quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations d'épinette-pin-sapin, dont la valeur de celles qui proviennent du Canada s'élève à plus de 600 millions de dollars par année, sont assujetties à des droits allant de 4,8 % à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujetties à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Le Canada considère que les droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux constituent une question prioritaire et il cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Restrictions visant la construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La marché japonais est en majeure partie assujetti à des codes normatifs de prévention des incendies très restrictifs et l'économie foncière privilégie les constructions à trois et à quatre étages. Bien que la construction de structures en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits importants de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions spéciales, telles que les hôtels. La construction de structures en bois de quatre étages est de plus en plus courante en Amérique du Nord, mais elle se bute au régime de réglementation complexe et obscur du Japon. Le Canada exercera des pressions sur le Japon afin qu'il adopte des normes internationales sur les murs coupe-feu.

Révision des normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système JAS, les normes particulières font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue à collaborer avec le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches dans diverses tribunes techniques pour recueillir les données qui faciliteront la révision des normes relatives aux matériaux de construction. En 2001, le ministère a amorcé la révision des normes sur les revêtements de sol en bois, le bois lamellé collé, le bois en placage stratifié et les panneaux à copeaux orientés, et, en 2002, il engagera la révision des normes relatives au contreplaqué en bois de résineux. Le Canada veillera à ce que les parties prenantes canadiennes puissent participer à la révision engagée par le ministère et deviennent membres de plein droit des comités de révision, et il continuera à exercer des pressions pour que le Japon adopte une approche fondée sur la performance.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle *(zairai)* qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'œuvre *tsugi*, mais tiennent aussi compte des caractéristiques d'autres essences, la pruche, par exemple. L'approbation en octobre 2001 d'une nouvelle classe de qualité pour le bois de pruche côtière canadienne utilisé dans la construction des maisons à ossature traditionnelle en poteaux et en poutres constitue la touche finale apportée à un programme de recherche et de développement entrepris par l'industrie canadienne et appuyé par le gouvernement du Canada. L'ambassade du Canada ainsi que les consulats surveilleront de près l'introduction de ce nouveau produit sera introduit au Japon.

notification. Ces exigences s'appliquent aux récoltes et aux produits alimentaires contenant des OGM qui auront été approuvés au préalable par le ministère de la Santé et du Bien-être. Dans le cas des aliments transformés, ces exigences ne s'appliquent qu'aux trois premiers ingrédients classés par poids et aux ingrédients qui contribuent pour 5 % ou plus au contenu, également par poids. Les aliments pour lesquels il est impossible de mesurer scientifiquement la présence d'OGM sont exemptés (comme l'huile de canola).

Il est difficile pour l'instant d'évaluer l'incidence de ces mesures. Il reste encore beaucoup de questions à régler, dont la portée du système d'étiquetage et la mesure dans laquelle ce système sera appliqué aux nouveaux produits. Le Canada a fait part de ses préoccupations à l'égard de la position du Japon concernant l'étiquetage obligatoire d'une méthode de production et de transformation non liée au produit tant au niveau bilatéral qu'auprès du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC. Le Canada continuera à suivre cette question de près pour préserver l'accès des produits alimentaires canadiens au marché japonais.

Poivrons de serre

L'industrie canadienne des légumes de serre, plus précisément celle de la Colombie-Britannique, commercialise ses produits au Japon, mais elle n'a pas réussi à obtenir accès au marché pour les poivrons de serre. En novembre 2000, l'ACIA a fourni aux autorités japonaises des données confirmant qu'aucune documentation ne fait état de la présence en Colombie-Britannique du parasite qui les préoccupe. Cela appuie la position du Canada voulant que la province de la Colombie-Britannique a le statut de zone exempte de parasites selon les normes de la Convention internationale pour la protection des végétaux. Le Japon a demandé de plus amples renseignements sur la question.

Encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) au Japon

La déclaration d'un cas d'EBS au Japon a incité le gouvernement japonais à mettre en place une série de mesures internes et de restrictions à l'importation dont une interdiction d'importer des protéines animales transformées en provenance de tous les pays. Le Canada, en tant que pays exempt d'EBS, s'attend à ce que ses exportations soient traitées de la même façon que les produits en provenance d'autres pays exempts d'EBS. De plus, le Canada est préoccupé par les nouvelles exigences du Japon en matière de certification des exportations de farine de poisson.

Foin

En décembre 1998, le Japon a approuvé un protocole en matière d'importation du foin fumigé en provenance du Canada. Le Japon craint l'entrée de la mouche de Hesse, également un parasite du riz. L'industrie canadienne du foin tient à faire approuver le protocole de traitement thermique, considéré comme plus économique que la fumigation. Lors de l'examen des résultats en juin 2000, les experts techniques du ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) ont demandé d'autres données d'essai. Une expérience menée en mars 2001 s'est avérée infructueuse. La proposition de l'industrie d'employer l'irradiation a été refusée par le Japon. L'industrie étudie actuellement de nouvelles solutions.

Matériaux de construction et logement

Ces deux dernières années, les modifications à la loi sur les normes du bâtiment qui avaient pour objet d'instaurer des normes du bâtiment axées sur la performance (plutôt que des normes de prescription) et la mise en œuvre d'une modification à la loi sur les normes agricoles (JAS) qui autorise les organisations étrangères à obtenir le statut d'organisme d'homologation enregistré (OHE) et d'organisme de classification enregistré (OCE) ont été les résultats les plus notables des efforts de déréglementation entrepris par le Japon. En contrepartie, la mise en œuvre de la loi sur l'assurance de la qualité des habitations impose de nouvelles règles, telles que l'offre d'une garantie de dix ans sur les nouveaux logements et de nouveaux règlements s'appliquant aux constructeurs et à leurs fournisseurs. Le Japon doit pousser davantage sa déréglementation et sa libéralisation s'il veut que les consommateurs japonais et les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois puissent en profiter. À cette fin, le Canada et le Japon continuent à collaborer par le biais de discussions constantes sur les normes, d'une mise en commun de leurs données d'essai pour les matériaux de construction et d'examens conjoints des méthodes de construction.

L'un des principaux obstacles à l'accès au marché pour le Canada réside dans l'approche japonaise des codes de prévention des incendies. La plupart des codes de prévention et des normes s'appliquant aux incendies n'ont pas été touchés par les modifications apportées à la loi sur les normes du bâtiment. En conséquence, de nombreux aspects de cette loi qui ont trait aux incendies semblent arbitraires et normatifs, limitant ainsi la construction en bois en rendant les constructions à ossature en bois moins économiques. Étant donné les nouvelles techniques de conception des bâtiments, de prévention des incendies et de lutte contre les incendies, le Japon sera exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et critères d'essai et aux restrictions connexes, comme les limites de grandeur des bâtiments, les retraits de limite de propriété et les calculs de distance limitative, de manière à les fonder sur des normes de performance.

Par ailleurs, le Canada poursuivra ses consultations bilatérales avec le Japon au sujet de la révision d'autres aspects des codes et des normes du bâtiment pour aider le Japon à améliorer la qualité des logements et pour faciliter

de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système autorisant les organismes étrangers d'évaluation et d'approbation reconnus.

- Le Japon a continué d'adopter de plus en plus de normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les viandes rouges, le poisson, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires du Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits agroalimentaires, les matériaux de construction et les services.
- Continuer de participer au processus de consultation officielle du Japon et de cerner les obstacles réglementaires intérieurs qui enfreignent la croissance économique et entraînent des coûts additionnels pour les entreprises et les consommateurs, et recenser plus particulièrement les règlements et les normes qui s'écartent tellement des normes internationales que les produits doivent être lourdement documentés et soumis à de nombreux tests additionnels (par exemple, les normes du Japon concernant les résines plastiques).
- Continuer de chercher à conclure un accord sur la totalisation et la sécurité sociale dans l'optique de réduire les coûts des contributions au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger dans les deux pays les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer de négocier l'accès à un petit nombre de créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita à l'ouverture de la seconde piste au printemps 2002.
- Les organismes de réglementation continueront à collaborer dans des domaines tels que les produits pharmaceutiques, la biotechnologie et la politique de la concurrence, et à militer en faveur d'une plus grande collaboration en matière de réglementation dans des domaines tels que les instruments médicaux, les formalités douanières et les produits alimentaires.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 2001, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons vers le Japon ont représenté 2,6 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et il se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage d'OGM et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. Dans de nombreux cas, le Japon soutient que ses politiques sont conformes aux engagements pris dans le cadre du Cycle d'Uruguay et que toute nouvelle réduction de droits ou concession touchant l'accès aux marchés sera envisagée dans le cadre des négociations de l'OMC.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé de l'application par le Japon de la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc sous la forme de hausses du prix minimal à l'importation. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée présentement, cette mesure suscite beaucoup d'inquiétude chez les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fera partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a abaissé ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents *ad valorem* des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice-versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence posée par les importations à moindre prix et amortissent ainsi les réductions des taux de droits particuliers. Par exemple, en raison du faible prix des produits en 2000, l'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola s'est maintenu entre 23 % et 28 %. Ces droits élevés visent à protéger l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile et de la fabrication de produits connexes comme la margarine. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés lors des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Étiquetage de produits alimentaires contenant des organismes génétiquement modifiés

Depuis le 1er avril 2001, le Japon exige que les importations d'aliments contenant des organismes dérivés de la biotechnologie fassent l'objet d'un étiquetage obligatoire et d'une

que quelques-uns. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En juin 2001, les gouvernements canadiens et japonais ont achevé la révision de leurs mécanismes de consultations bilatérales (plus de 40). L'objectif de cette révision était d'identifier les mécanismes de consultation efficaces et ceux qui devraient être renforcés afin de revitaliser la relation bilatérale entre le Canada et le Japon.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, et ce, aussi bien multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, la politique de la concurrence, l'administration douanière et, plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et sur la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication des produits pharmaceutiques.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années, et le Canada, ainsi que les États-Unis, l'Union européenne, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et des organisations japonaises telles que Keidanren, présentent chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme, dont la plus récente incarnation est le Conseil de la réforme de la réglementation (anciennement appelé Comité de la réforme de la réglementation). Les observations du Canada présentées au Conseil de la réforme de la réglementation en 2001 ne portent plus uniquement sur des secteurs précis qui préoccupent particulièrement le Canada, tels que les télécommunications et les normes du bâtiment, mais elles concernent aussi des questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. En décembre, le Conseil de la réforme de la réglementation, après plusieurs mois de délibérations, a rendu public son premier rapport contenant ses premières recommandations au gouvernement japonais en décembre et il publiera un autre rapport au premier trimestre de 2002. Les observations présentées par les gouvernements étrangers font partie intégrante de ce processus de réforme.

Le Canada salue et encourage les initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales. En mai 2000, lors de la réunion du Comité des gens d'affaires Canada-Japon à Tokyo, la direction du comité a tenu à souligner la nécessité de parvenir à une plus grande diversification et a affirmé qu'entreprendre des démarches concrètes en vue de conclure un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon constituerait un moyen efficace pour promouvoir les échanges et les investissements bilatéraux. Lors de sa dernière réunion, tenue à Calgary en mai 2001, le Comité a proposé que les deux gouvernements, en collaboration avec les secteurs privés japonais et canadien, se penchent sur la possibilité d'établir « un nouveau plan détaillé de partenariat entre le Canada et le Japon afin de renforcer la relation économique entre les deux pays ».

Les gens d'affaires canadiens et japonais ont analysé les possibilités en matière d'investissement et de commerce. Dans la foulée de ces études, les gouvernements du Canada et du Japon, en collaboration avec le secteur privé, ont entrepris l'analyse des moyens possibles pour approfondir notre relation commerciale et économique. Dans cette optique, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec des associations de gens d'affaires, a animé des tables rondes à Toronto, à Montréal et à Vancouver et a procédé à une enquête auprès de plus de 1 400 entreprises canadiennes afin de connaître leur perception et leur expérience du marché japonais. De plus, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mène actuellement des études sur les échanges de biens et de services et l'investissement bilatéraux afin de définir les intérêts du Canada, de cerner les tendances et de déterminer les domaines présentant un potentiel encore inexploité, les difficultés à surmonter et les débouchés. Ce programme d'études et d'analyses vise à nous faire mieux connaître nos forces et nos faiblesses, à recenser les domaines pour lesquels une coopération plus étroite serait possible et à trouver des moyens d'approfondir la relation entre le Japon et le Canada.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Japon a mis en œuvre la modification de la loi sur les normes agricoles japonaises (JAS), laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'organismes d'homologation enregistrés (OHE) et d'organismes de classification enregistrés (OCE) pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système d'évaluation de la conformité équivalent. En mars 2001, le Japon a confirmé que le système canadien d'évaluation de la conformité des produits ligneux était équivalent au système japonais en vertu de la loi JAS.
- Le Canada et le Japon ont travaillé en collaboration afin d'éliminer les retards causés par les procédures d'approbation des récoltes génétiquement modifiées. Des demandes récentes ont été traitées dans les plus brefs délais.
- La réforme de la réglementation et la restructuration du secteur japonais des services de télécommunications ont occasionné une modeste réduction des tarifs d'interconnexion.
- Le Japon a remplacé son système d'évaluation et d'approbation des matériaux de construction régi par l'article 38

en constante évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mené une analyse des courants d'échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, énergie, production d'électricité et environnement. De plus, le MAECI et Industrie Canada étudient actuellement les débouchés s'ouvrant dans le secteur des services. Les résultats de cette étude seront intégrés à la mise à jour du plan commercial pour le Japon en 2002.

À l'appui des efforts mis en œuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie tout particulièrement. Une bonne vingtaine de sociétés canadiennes de la technologie de l'information ont ouvert des bureaux au Japon ces deux dernières années, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Sur la lancée de la mission d'Équipe Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de concert avec les gouvernements provinciaux et territoriaux et avec l'appui de l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO), a tenu une série d'activités et de colloques promotionnels. Après avoir organisé 15 de ces colloques dans tout le Canada, dont une visite pour les médias, les activités visaient principalement à promouvoir l'image de marque du Canada, initiative permanente destinée à actualiser l'image du Canada au Japon.

La création d'un site Web en langue japonaise contenant une mine de renseignements sur les capacités commerciales de tous les secteurs prioritaires du Canada ainsi que de l'information sur le vaste éventail de nos services d'ambassade s'inscrivaient également dans le cadre de ces activités. À la suite du succès remporté par la mission sur les technologies de l'information tenue au Canada en 2000, le vice-président directeur de la JETRO, M. Hiroshi Yokokawa, a mené une deuxième mission sur les technologies de l'information en novembre 2001 au Canada. Cette visite d'une semaine, qui comprenait des arrêts à Montréal, à Toronto, à Calgary et à Vancouver, a mis en contact les 23 sociétés japonaises participantes avec des dizaines de sociétés canadiennes dans chacune des villes visitées. La participation des gouvernements provinciaux ainsi que du gouvernement fédéral à toutes les activités a contribué au succès de la mission. De tels événements offrent aux représentants d'entreprises de nombreuses occasions de se rencontrer et d'établir des relations, et sont par conséquent forts appréciés des gens d'affaires. De nouveaux événements sont en préparation en vue de permettre aux sociétés canadiennes exerçant des activités dans des secteurs précis de la haute technologie de se rendre au Japon et d'établir des contacts avec les sociétés japonaises intéressées.

L'ouverture de la section commerciale du consulat honoraire à Hiroshima en septembre 2000 est venue appuyer les activités mises en œuvre pour donner aux Canadiens la possibilité de continuer à exploiter les débouchés qu'offrent les diverses régions du Japon. Une section commerciale a aussi été ouverte en juin 2001 à Sapporo. La nomination d'agents de commerce à ces sections donne au personnel des nouveaux bureaux les moyens de chercher de meilleurs débouchés pour les entreprises canadiennes et locales désireuses de nouer de nouvelles relations d'affaires, les PME en particulier.

Pour appuyer nos efforts, le festival « Pensez Canada 2001 » s'est déroulé d'avril à la fin de juillet 2001. Dans tout le Japon, plus de 140 manifestations ont été organisées, dont des activités axées sur la culture et le commerce, les rencontres individuelles, la paix, la sécurité et l'information. Ces activités ont mis en valeur notre culture, nos technologies, nos points forts traditionnels ainsi que le rôle que nous tenons dans le monde sur le plan de la paix et de la sécurité et de la gestion de l'environnement.

Gérer la relation commerciale

Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint émis à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée en 1999 par le premier ministre Jean Chrétien. Le Communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé pour la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale, et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les normes visant les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports, pour n'en nommer

Réalisations de l'APEC en 2001

- Les dirigeants de l'APEC ont adopté l'Accord de Shanghai qui permettra d'atteindre plus rapidement les objectifs de la Déclaration de Bogor.
- Les dirigeants de l'APEC ont insisté sur la tenue d'une nouvelle série de négociations de l'OMC.
- Le mécanisme de contrôle par les pairs du Plan d'action individuel (PAI) de l'APEC a été renforcé.
- Le Canada et la Chine ont été les hôtes conjoints du Forum des jeunes entrepreneurs tenu en juillet 2001 à Beijing et Shanghai, en Chine.
- Le Comité économique de l'APEC a mené une étude importante sur l'APEC et la nouvelle économie.
- Pour la première fois, les économies membres ont préparé des plans d'action Ecotech de l'APEC, qui fournissent une vue d'ensemble de la participation de chacune des économies aux travaux de coopération économique et technique.
- Un nouveau Plan d'action collectif pour les droits de propriété intellectuelle a été élaboré.
- Le premier groupe de travail coopératif APEC-ACDI sur les réformes réglementaires a été mis sur pied et a déjà tenu deux des quatre principaux ateliers prévus.
- Un document de l'APEC intitulé *Business Mobility Standards: A Key to Capacity Building* a été publié.
- Des recommandations sur des moyens qui permettraient de franchir les obstacles à la mise sur pied d'un réseau d'interconnection ont été formulées.
- Un « carnet de route » sur l'interopérabilité, qui donne des conseils sur le commerce électronique transfrontières, a été élaboré.
- Le Réseau d'information touristique de l'APEC a été mis sur pied.
- Un programme pour l'élaboration et la validation de normes d'analyse des phycotoxines, qui est aussi une référence en matière de certification et de sûreté des fruits de mer, a été mis sur pied.
- Un certain nombre de programmes d'aide pluriannuels ont été menés à bien, notamment en ce qui concerne la convention des systèmes harmonisés (SH), la décision anticipée en matière de classification, les importations temporaires, la gestion des risques et le dédouanement rapide et l'intégrité.

Le Mexique, qui sera l'hôte de l'APEC en 2002, mettra l'accent sur l'intégration des sexes et les micro-entreprises en plus des questions courantes liées à la libéralisation et à la facilitation du commerce, dont traitent les membres de l'APEC. En 2002, le Canada persévérera dans l'élaboration d'une initiative globale de renforcement de la facilitation du commerce au sein de l'APEC, conformément aux orientations de l'Accord de Shanghai, et il visera à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. Le Canada poursuivra ses pressions afin que l'APEC aborde de manière harmonisée les différents aspects de la facilitation du commerce, c'est-à-dire en cherchant à cerner les synergies transversales. De plus, le Canada continuera de jouer un rôle important dans l'Initiative de renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC. Le Canada prévoit promouvoir encore au sein de l'APEC la prise d'engagements publics significatifs, y compris par le dialogue avec les organisations de la société civile, afin de gagner le soutien populaire nécessaire aux réformes économiques, gage essentiel de la croissance et de la prospérité de la région.

Japon

Aperçu

Le Japon est le troisième partenaire commercial du Canada après les Etats-Unis et l'Union européenne, avec 2 % des exportations totales, et le troisième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, les minéraux, la viande, le poisson, les céréales et les oléagineux, et les maisons préfabriquées. Si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir pour le Japon une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les logiciels, le matériel de télécommunications ainsi que les produits et services liés aux ressources naturelles et à l'environnement entrent tous au Japon à un rythme qui s'accélère. Le Japon est pour sa part une source importante de placements de portefeuille au Canada, et les investissements canadiens directs au Japon continuent à réagir favorablement à la déréglementation de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de ce marché.

En 2001, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 22,7 milliards de dollars. Continuant le déclin amorcé vers la fin des années 1990, nos exportations vers le Japon en 2001 ont chuté de 12 % pour représenter 8 milliards de dollars. Nos importations en provenance du Japon ont connu une baisse de 12 % pour atteindre 14,6 milliards de dollars en 2001. Le Canada a exporté pour 1,5 milliard de dollars en services et importé pour 1,9 milliard en 2000. À long terme, la demande japonaise d'importations originales et à prix compétitif devrait s'accentuer, ce qui représentera un débouché important pour les exportateurs canadiens.

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais



6 Ouverture sur l'asie-pacifique

Coopération économique Asie-Pacifique

Depuis la création de l'organisation en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront à tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Dans la déclaration publiée à la suite de la dernière Réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Shanghai en Chine en octobre 2001, les dirigeants ont fait grand cas de la volonté collective de la communauté de l'Asie-Pacifique de combattre le terrorisme. Ils ont aussi manifesté leur détermination à contrer le ralentissement économique émergent et à maintenir intacte la confiance du public durant la période d'incertitude actuelle. Pour ce faire, ils s'attaqueront au protectionnisme et sont résolus à participer à un nouveau cycle de négociations sur la libéralisation des échanges multilatéraux dans le cadre de l'OMC. Les dirigeants se sont aussi entendus sur l'Accord de Shanghai qui relancera le commerce au sein de l'APEC et fournira l'impulsion nécessaire à l'achèvement de l'objectif de l'APEC, qui est de parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement.

L'Accord de Shanghai, qui est appuyé énergiquement par le Canada, introduit une « approche exploratrice » qui permet à des sous-groupes d'économies membres de l'APEC d'accélérer la libéralisation économique dans de nouveaux domaines. L'Accord de Shanghai réaffirme l'importance d'élaborer des politiques commerciales pour la nouvelle économie, de susciter une plus grande transparence et de la faciliter le commerce. En conséquence, les dirigeants se sont engagés, au cours des cinq prochaines années, à diminuer de 5 % les coûts liés aux transactions commerciales dans la région. Grâce à l'adoption de ce genre d'objectif précis de rendement, il sera possible de donner une nouvelle impulsion aux travaux de l'APEC sur la facilitation du commerce, un domaine prometteur selon une étude de 1999 qui conclut que les engagements de l'APEC en matière de facilitation du commerce — engagements touchant entre autres les douanes, les normes et la mobilité des affaires — pourraient faire augmenter le PIB de la région de 46 milliards de dollars américains.

Afin d'accroître la confiance envers le système commercial multilatéral, l'APEC a lancé une initiative de renforcement des capacités par rapport à l'OMC, afin d'aider les économies en développement de l'APEC à participer plus efficacement au processus de l'OMC. Le Canada a joué un rôle majeur dans cette initiative, le premier ministre Chrétien ayant annoncé en octobre 2001 que l'Agence canadienne de développement international (ACDI) allouerait 9 millions de dollars à un programme d'intégration économique de l'APEC pour appuyer le renforcement des capacités des économies membres eu égard à l'OMC au sein de l'APEC.

Au cours des prochaines négociations de l'OMC, l'établissement de règles et la libéralisation seront les moyens clés grâce auxquels les économies membres de l'APEC pourront atteindre l'objectif de la libéralisation et de l'ouverture des échanges et des investissements. Toutefois, les dirigeants de l'APEC appuient également les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange qui respectent les règles de l'OMC puisqu'ils constituent une manière de plus d'atteindre l'objectif visé.

Tout au long de l'année 2001, le Canada a soutenu sans relâche les efforts de l'APEC en faveur du commerce électronique et de la nouvelle économie et a participé à un certain nombre de projets visant à donner un meilleur cadre d'analyse des politiques de la nouvelle économie. Le Canada a aussi organisé, en collaboration avec la Chine, un Forum des jeunes entrepreneurs sur la nouvelle économie, qui a attiré plus de 200 jeunes dirigeants d'entreprises dans les villes chinoises de Beijing et de Shanghai en juillet 2001.

Le Canada se place parmi les 15 premiers investisseurs étrangers en Ukraine, avec un investissement total de près de 80 millions de dollars, surtout dans le secteur du pétrole et du gaz et la fabrication de verre. Le Canada a conclu un APIE avec l'Ukraine. Le gouvernement du Canada s'emploie à améliorer l'accès au marché ukrainien et à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEICU).

Établi en 1996, le CEICU a pour mandat de définir les possibilités et de résoudre les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes. Le ministre du Commerce international du Canada, Pierre Pettigrew, a coprésidé la quatrième réunion de la CEICU au mois d'octobre 2001, à Ottawa. Cette dernière a été proclamée un franc succès à cause des progrès en ce qui concerne l'établissement de rencontres plus régulières des groupes de travail sectoriels sur l'agriculture, la construction et l'énergie, et l'engagement à commencer à travailler conjointement sur l'élimination des obstacles au commerce qui existent encore, y compris le caractère exécutoire des décisions judiciaires, un nouveau code foncier, l'abolition des taxes à l'exportation et la création d'un processus pour faciliter la résolution de règlement des différends.

Accession à l'OMC

En 1993, l'Ukraine a demandé à accéder à l'OMC. Depuis, le Canada a souligné la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire. En 2000, les membres de l'OMC ont choisi l'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, l'honorable Sergio Marchi, comme président du Groupe de travail de l'accession de l'Ukraine à l'OMC. En sa qualité de président, M. Marchi est allé en Ukraine en août 2001 pour discuter de l'accession de ce pays avec le vice-premier ministre, le ministre du Commerce et de hauts fonctionnaires.

En dépit de la lenteur des progrès accomplis au cours des sept premières années, le rythme des négociations multilatérales s'est accéléré depuis la réunion du groupe de travail en juillet 2000. Au cours de la dernière année, l'Ukraine a pris d'importantes mesures en adoptant une législation et une réglementation intérieures lui permettant de rendre de grandes parties de son régime de commerce extérieur conformes aux obligations découlant de l'OMC. Toujours est-il que d'autres travaux s'imposent dans un certain nombre de secteurs importants, dont les droits de douane, l'évaluation en douane, les programmes de soutien de l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires et, plus particulièrement, la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation intérieure et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation nationale requise. En décembre 2001, l'Ukraine a présenté au Secrétariat de l'OMC une quantité importante de nouveaux renseignements, dont des projets de lois et des plans d'action en matière de législation, dans bon nombre de ces secteurs. La prochaine réunion officielle du groupe de travail ne devrait pas avoir lieu, au plus tôt, avant le printemps 2002. Les élections législatives prévues pour le 31 mars 2002 pourraient, au début de l'année, ralentir le processus de réforme législatif.

Depuis 1997, dans le cadre du processus d'accession de l'Ukraine à l'OMC, les négociations bilatérales ont connu un franc succès et se sont terminées, le 20 février 2002, par la signature d'un accord bilatéral. Cependant, le Canada continuera d'œuvrer avec d'autres membres de l'OMC au processus multilatéral pour s'assurer que les résultats de ces négociations bilatérales ainsi que la stabilité et la prévisibilité de l'accès au marché de l'Ukraine ne sont pas compromis par des droits et des impositions à l'importation élevés et compliqués, des procédures douanières contraignantes et d'autres mesures non tarifaires. L'Ukraine a fait savoir qu'elle avait récemment modifié ces mesures, mais le Canada demeurera vigilant dans le cadre du processus de négociations multilatérales où ces questions sont abordées.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Universités d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère de l'Économie de l'Ukraine afin d'accroître la capacité de l'Ukraine à participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comporte trois volets :

- une assistance technique en matière de commerce international afin de répondre aux besoins à court terme dans le cadre du processus d'accession à l'OMC;
- le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC d'Ottawa afin de répondre aux besoins à plus long terme du gouvernement et du secteur privé;
- un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international.

accomplir pour que son système commercial et économique satisfasse aux normes de l'OMC, en particulier dans le domaine des politiques de soutien agricole qui faussent les échanges. Le Canada continuera à demander plus de transparence ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Le groupe de travail devrait se réunir périodiquement tout au long de l'année 2002, compte tenu du fait que bien des membres de l'OMC ont réaffirmé être résolus à faire progresser le processus maintenant que la Chine a accédé à l'OMC et que la réunion ministérielle à Doha a eu lieu.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les droits de douane en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou qui se sont soldées par la présentation au cours des deux dernières années — et plus récemment en février 2002 — de plusieurs offres révisées par la Russie. Des progrès ont été réalisés, principalement en ce qui a trait aux droits de douane visant les produits industriels, lors de discussions bilatérales qui se poursuivent à un rythme accéléré. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les produits agricoles et agroalimentaires, le poisson et les produits du poisson, les véhicules, le matériel pour aéronefs et le matériel de télécommunications. De plus, il s'attend à ce que la Russie consolide tous ses droits aux taux actuels ou à des taux inférieurs, à ce qu'elle se joigne à diverses options zéro-zéro convenues à l'OMC et à ce qu'elle offre un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les services en octobre 1999. En mai 2000, le Canada a entamé des discussions bilatérales en la matière et des réunions ont ensuite eu lieu tout au long de 2000 et de 2001. La Russie a soumis une offre révisée concernant les services en février 2001 et une deuxième en janvier 2002. Le Canada veut que la Russie prenne des engagements contraignants concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, y compris les services informatiques et les services connexes, les télécommunications de base et les télécommunications à valeur ajoutée, les services financiers, les services de construction, les services concernant l'environnement et les services de transport. Il cherche aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires en ce qui concerne les modes de fourniture transfrontières, de consommation à l'étranger et de présence commerciale dans ces secteurs.

Le Canada finance à l'heure actuelle deux projets d'une valeur totale de 6,3 millions de dollars – Accession à l'OMC du cabinet Macleod-Nixon et *Renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de droit* de l'Université Carleton, en vertu desquels il appuie directement les décideurs russes dans leurs tentatives de faciliter l'accession de la Russie à l'OMC.

Investissement

Le Canada accorde toujours une importance primordiale à la protection des investissements canadiens en Russie. Il a des intérêts substantiels dans ce pays, particulièrement dans les secteurs des mines et du pétrole et du gaz. Les principaux domaines d'intérêt potentiels pour les investisseurs canadiens sont : l'exploitation des ressources naturelles et autres formes de développement des infrastructures, les services et le développement industriel. Même si le gouvernement russe encourage l'investissement étranger, il éprouve des difficultés à créer un climat d'investissement stable et attrayant. Les préoccupations actuelles des investisseurs en Russie comprennent : la faiblesse du gouvernement d'entreprise, le niveau d'imposition, la complexité des lois et le flou qui les entoure et le manque de recours judiciaires efficaces pour résoudre les différends en matière d'investissement. Au cours de l'année qui vient de se terminer, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité et des procédures douanières et procédé à une réforme juridique, ce qui est encourageant. L'inscription des entreprises et les exigences en matière de licences et de vérifications ont été simplifiées, et on prévoit, en 2002, adopter un nouveau code non contraignant de gouvernance des entreprises.

L'APIE signé entre le Canada et l'URSS en 1989 accorde aux investisseurs canadiens une protection plus restreinte que les accords d'investissement plus récents comme l'ALENA. Des négociations amorcées au mois de janvier 1998 se poursuivent afin de conclure un nouvel accord qui instaurera des conditions plus favorables à une augmentation de l'investissement canadien.

Ukraine

Aperçu

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Ukraine, qui était déjà en deçà de son potentiel alors qu'il s'élevait à 148 millions de dollars en 2000, a connu un déclin considérable en 2001, étant tombé à 81 millions de dollars. De tout temps, l'Ukraine a tiré profit d'une balance commerciale positive dominée par les exportations d'acier. Le marché canadien des exportations en Ukraine se concentre sur des produits uniques, de haute technologie et à valeur ajoutée qui proviennent surtout des secteurs de l'énergie, de la construction et de l'agroalimentaire.

de fabrication pour les produits pharmaceutiques et les embarcations de plaisance. La phase de confiance accordée par l'ARM commençait au début de l'année 2001 et se poursuit toujours. Ces ARM viennent compléter l'ARM Canada-CE et l'ARM Canada-Suisse.

Fédération de Russie

Aperçu

L'économie russe a fortement repris depuis la crise financière de 1998, qui avait entraîné une chute spectaculaire des exportations de marchandises canadiennes vers la Russie. Les exportations ont connu une croissance lente en 1999 et en 2000, mais elles renouent avec une croissance vigoureuse en 2001. Les importations de marchandises russes vers le Canada, quant à elles, ont enregistré une légère hausse en 2000, comparativement à 1999, avant de baisser en 2001. Les exportateurs canadiens, quelque peu réticents à réintégrer le marché russe après 1998, ont interprété les bonnes nouvelles économiques comme le signe qu'il est temps à nouveau de s'engager en Russie. En février, le premier ministre Jean Chrétien a dirigé la mission commerciale d'Équipe Canada 2002 en Russie, au cours de laquelle on a conclu 77 nouveaux accords commerciaux avec des entreprises canadiennes, pour une valeur de 337 millions de dollars. Selon Statistique Canada, les investissements canadiens en Russie étaient évalués à 423 millions de dollars en 2000. L'investissement direct canadien est surtout concentré dans les secteurs des mines, de la haute technologie et de l'agroalimentaire.

L'importance qu'attache le président Poutine à l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce a stimulé la réforme économique du pays. Au printemps 2001, la Douma russe a conclu sa session en adoptant des lois sur la réforme fiscale, juridique et agricole. La Russie continuera d'être un marché stratégique pour les entreprises canadiennes dans les secteurs de l'exploitation des ressources, du logement, des matériaux de construction et de l'agroalimentaire. Le gouvernement canadien travaille à améliorer l'accès à cet important marché en développement suivant trois grands axes : la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie, les négociations sur l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce et la négociation d'un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE).

Commerce bilatéral

Établie en 1993, la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie a pour mandat de cibler et d'éliminer les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement auxquels les entreprises canadiennes et russes sont confrontées dans leurs marchés respectifs. L'honorable Pierre Pettigrew était à la tête de la délégation canadienne au cours d'une récente réunion de la Commission, qui a eu lieu à Ottawa en novembre 2001. Des groupes de travail sectoriels (traitant en particulier du pétrole et du gaz, de l'agriculture, du logement et de la construction, de l'exploitation minière, de l'Arctique et du Nord) travaillent à accroître les possibilités et à améliorer l'accès au marché pour les investisseurs et les commerçants canadiens. Comme l'indique le nouveau Plan d'action mixte Canada-Russie adopté au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, on accordera une attention particulière à la création de nouveaux groupes dans le cadre de la Commission économique intergouvernementale, qui se pencheront sur l'accès aux marchés, les transports et les technologies de pointe, dont l'information, les télécommunications et l'aérospatiale.

Par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale ainsi que d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada assure la promotion de la transition de la Russie à une économie de marché. Le Canada a également insisté pour l'élimination de nombreuses barrières administratives au commerce et à l'investissement, ainsi que pour l'application de lois et de règlements uniformes. Au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, qui a eu lieu en février, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a signé un protocole d'entente avec le comité d'État sur les politiques relatives à la construction, à l'architecture et au logement. Cette entente marque l'adoption d'un nouveau code russe du bâtiment pour les habitations unifamiliales, fondé sur le code canadien du bâtiment, et créera de nouveaux débouchés sur le marché russe pour les constructeurs canadiens et les fournisseurs de matériaux de construction.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et mène des discussions bilatérales avec la Russie dans le but de faire avancer le dossier. Le groupe de travail a tenu sa première de treize réunions en juillet 1995 et sa plus récente en janvier 2002.

Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC aux conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'accession de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. Bien que des progrès considérables aient été réalisés ces dernières années, la Russie a encore beaucoup à

pour les pommes de terre de semence canadiennes. L'UE a publié sa décision au mois de novembre 1999, autorisant quatre États membres soit l'Italie, le Portugal, la Grèce et l'Espagne, à importer des pommes de terre de semence du Canada pendant les saisons de commercialisation ou les périodes d'expédition des trois années suivantes soit du 15 janvier 2000 au 31 mars 2000, du 1er décembre 2000 au 31 mars 2001 et du 1er décembre 2001 au 31 mars 2002. Dans le passé, seuls l'Italie et le Portugal ont profité de la dérogation. Pour les périodes d'expédition de janvier-mars 2000 et de janvier-mars 2001, le Portugal a été le seul État membre à utiliser la dérogation, ayant importé de l'Île-du-Prince-Édouard 282 tonnes de pommes de terre en 2000, puis 100 tonnes en 2001. Le Canada tentera d'obtenir un renouvellement de la dérogation pour la prochaine saison de commercialisation des pommes de terre de semence, commençant en décembre 2002.

AUTRES QUESTIONS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient toujours pas d'un accès complet aux occasions offertes sur les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada traite de ces questions avec l'UE dans le cadre du Groupe de travail de la transparence des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage voire d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes ont bénéficié de la libéralisation continue des cadres réglementaires des télécommunications de l'UE et suivent de près la réalisation du dégroupement des lignes d'abonnés dans l'UE, pour ce qui touche les questions de coûts, de transparence et de rapidité. En Allemagne, les entreprises canadiennes attendent avec impatience la mise en place d'un nouveau régime pour la délivrance des licences, à la suite de la récente décision rendue par les tribunaux allemands qui exige que les coûts initiaux d'enregistrement soient réduits de manière à refléter les coûts administratifs réels. Les entreprises canadiennes se réjouissent également de la récente décision des tribunaux allemands d'autoriser la revente de services entre réseaux locaux et de l'exigence de l'organisme de réglementation national selon laquelle l'exploitant titulaire de lignes louées doit livrer le service dans un délai plus raisonnable. Bien que ces décisions représentent des mesures importantes d'amélioration de l'accès au marché allemand pour les entreprises étrangères, les entreprises canadiennes craignent que des retards continuent de faire obstacle aux concurrents et au développement d'un marché allemand réellement compétitif, à moins qu'un rôle de premier plan ne soit accordé à l'organisme de réglementation pour ce qui est de veiller à l'application correcte et opportune de ces décisions.

Association européenne de libre-échange

Le 9 octobre 1998, le gouvernement a annoncé la tenue de négociations sur le libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE). L'AELE comprend l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. En 2001, le Canada a exporté pour 1,3 milliard de dollars canadiens de marchandises vers les pays de l'AELE et a importé pour 5,9 milliards de dollars de marchandises de cette région. L'investissement étranger direct des membres de l'AELE au Canada en 2000 s'élevait à plus de 7,4 milliards de dollars canadiens, soit une augmentation de 60 % par rapport à l'année précédente.

Il s'agirait là d'un accord de libre-échange « de première génération » qui, à ce titre, ne comporterait pas de négociations dans le domaine des services, de l'investissement, des marchés publics, ou de la propriété intellectuelle. On s'attend à ce que cet accord permette une certaine libéralisation dans le domaine de l'agriculture et une nouvelle coopération en matière de facilitation des échanges et de politique de la concurrence.

La plupart des questions ont été résolues et les consultations finales pour conclure les questions restantes, tel le traitement des navires, des bâtiments et des plate-formes de forage employés dans la production de gaz et de pétrole, sont en cours.

Accords de reconnaissance mutuelle

Un Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) facilite le commerce des produits réglementés en permettant aux fabricants exportateurs de satisfaire, dans leur propre pays, aux prescriptions en matière d'essai, d'inspection et de certification. En juillet 2000, le Canada a signé trois accords bilatéraux (réunis dans un même document) avec l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège sur la reconnaissance mutuelle de l'évaluation de la conformité de certains produits réglementés. Les secteurs concernés sont le matériel de télécommunications et des technologies de l'information; la sécurité en matière d'électricité; l'interférence électromagnétique; les appareils médicaux; les bonnes pratiques

d'un point de vue administratif. Le Canada a proposé la tenue de discussions techniques au début de 2002.

Hormones bovines

En 1989, l'Union européenne a interdit l'administration d'hormones de croissance au bétail de même que l'importation de bœuf traité aux hormones anabolisantes. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction en alléguant qu'elle n'avait aucun fondement scientifique et, qu'à ce titre, elle constituait un obstacle injustifié au commerce. L'innocuité des hormones de croissance est endossée à la fois par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques menés au Canada même.

Le Canada et les États-Unis ont porté la question devant l'Organisation mondiale du commerce où un groupe spécial a conclu, en août 1997, que l'interdiction de l'UE violait l'Accord SPS parce qu'elle ne s'appuyait sur aucun fondement scientifique. En janvier 1998, l'organe d'appel de l'OMC a confirmé la conclusion du groupe spécial. L'Union européenne avait jusqu'au mois de mai 1999 pour donner suite aux décisions de l'OMC, mais elle ne l'a toujours pas fait.

En août 1999, le Canada a adopté des mesures de rétorsion en augmentant les droits de douane sur un certain nombre de produits importés de l'Union européenne, tels le bœuf, les concombres, les cornichons et le porc, d'une part, parce que l'Union européenne n'a pas donné suite aux décisions de l'OMC et, d'autre part, parce qu'elle n'a fait aucune offre acceptable de compensation à titre de solution provisoire. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE ait donné suite aux décisions de l'OMC ou qu'elle ait convenu d'une compensation satisfaisante avec le Canada, en attente de la mise en application des décisions de l'OMC.

Les objectifs du Canada visent toujours la liberté d'accès du bœuf canadien au marché de l'UE. Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ dispute-f.asp#Hormones(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp).*

Accord vétérinaire Canada-UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord vétérinaire régissant le commerce d'animaux vivants et de poisson, et de leurs produits respectifs. Cet accord crée un mécanisme pour la reconnaissance des mesures sanitaires équivalentes des deux pays et vise l'amélioration du commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte (CGM) a été formé pour mettre en œuvre cet accord.

Une troisième rencontre du CGM a eu lieu à Bruxelles en octobre 2001. L'Accord a intensifié les relations, la coopération et les communications entre les deux pays. Dans le cadre des travaux des trois groupes de travail techniques créés l'année dernière sur la vérification, la notification et l'échange d'information et l'équivalence, des progrès ont été faits en ce qui concerne l'élaboration d'un protocole conjoint de vérification, l'échange d'information et la notification. Par contre, les questions d'équivalence progressent plus lentement. Il a été convenu d'axer les efforts sur l'avancement des discussions relatives à l'équivalence.

Animaux et produits d'origine animale

Le 1er octobre, l'UE a mis en œuvre des mesures relatives à l'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) et à l'encéphalopathie spongiforme transmissible (EST). En vertu de ces mesures, l'Union européenne interdit les importations sur son territoire de bovins vivants, d'embryons, de certains aliments pour animaux domestiques, de suif et de gélatine destinés à l'alimentation en provenance du Canada. Le Canada, où aucun cas d'EBS indigène n'a été signalé, est désigné exempt d'EBS selon les critères définis par l'Office international des épizooties (OIE). Il reste que l'UE a attribué au Canada la cote de II sur son échelle de classification du risque géographique de l'EBS (GBR), qui se traduit par une interdiction *de facto* du commerce des produits susmentionnés. Le Canada conteste la cote attribuée et continuera de s'employer à la faire modifier par l'UE.

Outre la réglementation relative à l'EBS et à l'EST, l'UE se propose d'adopter une directive concernant l'utilisation des déchets d'origine animale qui limiterait encore plus les exportations canadiennes à destination de son territoire. Telle qu'elle est rédigée, cette réglementation éliminera ou limitera les exportations de suif non comestible, d'aliments pour animaux domestiques, de graisses consistantes, de bœuf et de produits du bœuf, de protéines animales traitées et peut-être d'autres produits du poisson, de volaille et du porc. Le Canada est d'avis que bon nombre des mesures prévues dans cette réglementation ne sont pas fondées d'un point de vue scientifique ni en fonction du risque.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'accéder au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le virus de la filosité des tubercules de la pomme de terre.

Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient de zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick.

Au mois de septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans

les spécifications relatives aux matières premières ne soient basées sur des conditions locales ou des critères inappropriés. Il continuera de suivre de près l'accès aux principaux marchés européens afin que la certification y demeure une activité facultative et que des critères compatibles avec les valeurs forestières canadiennes soient utilisés pour évaluer les produits canadiens.

La certification appuie la gestion durable des forêts lorsque tous les systèmes de certification équivalents sont reconnus sur le marché. C'est pour cette raison que le Canada soutient les pays qui proposent l'équivalence et la reconnaissance réciproque de systèmes de certification similaires.

Produits alimentaires biologiques

L'UE a mis en place une réglementation détaillée sur la production, l'étiquetage et l'inspection des produits alimentaires biologiques et tient une liste des pays d'où elle en permet l'importation. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Les pays ne figurant pas sur cette liste peuvent quant même exporter des produits biologiques vers l'UE, et ce, jusqu'au 31 décembre 2005, à la condition que les importateurs démontrent que les produits importés ont été fabriqués conformément aux règles de l'UE et inspectés selon des mesures équivalentes. Une telle procédure d'agrément au cas par cas est une source d'incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits biologiques devront provenir des pays faisant partie de la liste établie par l'UE.

Le Canada va soumettre une demande officielle aux fins d'inclusion dans la liste de l'UE et démontrera que le système de certification ainsi que les normes de production du Canada répondent à ceux de l'UE. Cette demande sera présentée lorsqu'il y aura un nombre suffisant d'organismes de certification accrédités conformément à la norme nationale canadienne.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

Le gouvernement du Canada encourage depuis longtemps la participation des organismes professionnels nationaux et provinciaux à l'élaboration d'accords de reconnaissance mutuelle (ARM) avec leurs homologues étrangers respectifs, dans le but de faciliter et d'accroître leur capacité d'exporter leurs services dans divers marchés étrangers. Puisque ces accords lient les associations professionnelles concernées et qu'ils ne sont donc pas de nature intergouvernementale, le rôle du gouvernement est de simplifier et d'encourager la conclusion d'ARM.

En novembre 2000, des représentants du gouvernement du Canada et de l'UE ont tenu une vidéoconférence pour discuter des services professionnels. À la suite des discussions, il a été demandé aux associations d'architectes et d'ingénieurs d'échanger des renseignements concernant leur régime de réglementation respectif sur des questions telles que l'accréditation, la délivrance de licences, les normes de qualification et les procédures. Les derniers détails sont sur le point d'être réglés. L'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) s'est déjà mis en communication avec le Conseil des architectes d'Europe (CAE). Les présidents des deux associations se sont rencontrés à plusieurs reprises au cours de la dernière année. Par conséquent, on espère qu'un accord sur l'architecture pourra être signé sous peu, et qu'il mènera à un accord de reconnaissance mutuelle complète.

RÉGLEMENTATION SANITAIRE ET PHYTOSANITAIRE APPLICABLE AUX IMPORTATIONS

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, sauf le thuya géant, soit traité à la chaleur avant d'être exporté en UE afin d'assurer l'élimination du nématode du pin (PWN). Cette exigence a en réalité réduit à zéro les exportations de bois d'œuvre vert du Canada vers l'UE. Le Canada a déclaré à maintes reprises qu'il considérait excessive cette exigence, puisque le risque de propagation du nématode du pin en UE, après l'achat de bois d'œuvre vert canadien, est plutôt négligeable.

Au cours des années, le Canada a proposé des solutions de rechange à l'élimination du nématode du pin tout en permettant le commerce de bois vert, mais l'UE a refusé toutes les propositions du Canada en ce qui concerne l'adoption de mesures moins restrictives pour le commerce. À la demande du Canada, des consultations de l'OMC ont eut lieu le 15 juillet 1998 sans qu'aucune solution ne soit apportée. Au cours de la dernière année, les représentants du gouvernement ont travaillé étroitement avec les représentants de l'industrie et des provinces afin d'examiner les solutions possibles.

En 2000-2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait (en réduisant par exemple la paperasserie administrative) l'exportation de bois d'œuvre traité à la chaleur et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Le nouveau programme aurait facilité les exportations vers l'UE de bois d'œuvre à valeur ajoutée. Cette proposition a toutefois été rejetée par l'UE qui a invoqué le fait que sa mise en application aurait été trop complexe

Le Canada soutient que la nouvelle réglementation proposée par l'UE ne tient pas compte des risques et qu'elle va constituer une barrière importante au commerce, non seulement des variétés approuvées de canolas génétiquement modifiés, mais aussi au commerce des grains et des oléagineux conventionnels. Le Canada a fait plusieurs représentations aux plus hauts niveaux de l'UE à ce sujet.

Interdictions et restrictions visant certains métaux non ferreux

La Commission européenne a adopté des directives sur la gestion de déchets provenant d'équipement électrique et électronique, et sur les véhicules en fin de vie et a proposé une directive portant sur les batteries et les accumulateurs. Ces directives prévoient des restrictions et une éventuelle interdiction portant sur l'usage de certaines substances qu'exporte le Canada, tels le plomb, le mercure et le cadmium. Ces interdictions, une fois mises en œuvre, auront des conséquences néfastes non seulement sur les échanges canadiens de métaux non ferreux, mais aussi sur ceux des produits manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Bien que le Canada partage la position de la Commission européenne au sujet de l'importance de la protection de l'environnement et de la santé, il doute que les risques justifient de telles interdictions et craint que ces mesures ne soient trop restrictives pour les échanges, compte tenu des objectifs visés.

Le Canada est d'avis que l'élimination progressive et l'interdiction de ces matériaux dans l'équipement électrique et électronique pourraient avoir une incidence négative sur l'environnement, en imposant l'adoption de substances de remplacement plus nocives encore pour l'environnement. De plus, les mesures mises en œuvre pour l'élimination progressive et l'interdiction de ces substances auront pour le commerce des conséquences négatives considérables, affectant aussi bien la conception et la fabrication, que la production et la distribution de tout équipement électrique et électronique à l'échelle mondiale. En prévoyant un traitement sélectif pour des matériaux et des composants individuellement identifiés, ces directives portent atteinte aux activités de fabrication et de production dans le domaine de la récupération des ressources et, à ce titre, prennent une approche trop normative.

Les directives parlent de créer un « réseau de producteurs responsables », mais n'indiquent pas clairement qui serait responsable de l'organisation du ramassage en fin de vie, des plans de reprise et de démantèlement, ou encore des programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération auxquels elles font référence. Le Canada craint que cela ne mène à la création d'un marché fermé de ressources de matières premières auquel seules les entreprises de transformation œuvrant à l'intérieur d'un réseau fermé de producteurs auraient accès. Les directives paraissent aussi contenir des restrictions à l'exportation allant à l'encontre des règles du commerce international.

Comme le débat se poursuit au sein de l'UE au sujet du contenu et de l'application de ces directives, le Canada restera vigilant et continuera de faire part de ses inquiétudes à la Commission, au Parlement et aux pays membres, au cours des différentes étapes du processus décisionnel de l'UE.

Écoétiquetage

La Commission européenne a mis sur pied un plan d'écoétiquetage appelé « Programme fleur ». Les éléments du programme comprennent un certain nombre de produits de papier tel le papier hygiénique. Les critères fixés par le programme reflètent en grande partie les exigences et les valeurs écologiques de l'Europe, de même que ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et s'inquiète du fait que le « Programme fleur » n'a pas été élaboré d'une manière transparente, ce qui risque de privilégier les producteurs de l'UE.

Le Canada entend suivre le dossier de près afin de s'assurer que l'UE adhère au code de bonnes pratiques de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce dans ses programmes d'écoétiquetage. Une attention particulière sera portée aux dispositions traitant de la transparence et assurant l'accès équitable des producteurs étrangers au programme d'écoétiquetage.

Certification forestière

Il existe une demande continue sur le marché européen (surtout au Royaume-Uni, en Allemagne et dans les Pays-Bas) pour des produits forestiers qui sont certifiés avoir été fabriqués à partir de bois provenant de forêts aménagées de façon durable. L'industrie canadienne s'efforce de répondre à cette demande en utilisant l'un des quatre systèmes de certification qui sont déjà en application ou en cours d'élaboration au Canada.

En général, le Canada est favorable à la certification en tant qu'outil d'application volontaire, axé sur le marché, qui vise à promouvoir la gestion durable des forêts. Il veut toutefois s'assurer que la certification ne sera pas utilisée comme un obstacle à l'accès au marché. Entre autres, le Canada s'inquiète de toute mesure qui entraînerait un étiquetage obligatoire des produits forestiers en fonction de procédés et de méthodes de production ne se rapportant pas aux caractéristiques des produits. Il se soucie également des politiques d'approvisionnement qui exigent que tous les produits portent une étiquette conforme aux prescriptions d'un régime de certification donné, au détriment d'autres régimes équivalents. Le Canada entend faire preuve de vigilance pour éviter que

de l'UE. Enfin, les deux parties ont obtenu des mandats auprès de leur gouvernement respectif pour entamer des négociations dans le but d'améliorer l'accès au commerce des vins et des spiritueux. Ainsi, la première séance de négociation entre les représentants du Canada et de l'UE a eu lieu à Ottawa les 7 et 8 novembre 2001.

Poisson

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont diminué depuis le début de la décennie, pour se stabiliser à environ 300 millions de dollars. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 20 % des exportations canadiennes de poissons et de fruits de mer. En 2000, cette part ne s'établissait plus qu'à 8 %. Parmi les raisons principales de cet état de choses, signalons les diminutions des stocks de poisson de fond, les droits de douane élevés de l'UE, de même que l'accès privilégié qu'ont les principaux concurrents du Canada à ce marché. Les droits de douane sur le poisson de fond imposés par l'UE, qui touchent un grand nombre d'espèces exportés par le Canada, varient entre 12 % et 23 %.

Crevettes

Les exportations de crevettes nordiques font l'objet de droits de douane pouvant atteindre 20 %, selon la forme du produit. Ces obstacles continueront d'être la raison principale pour laquelle le gouvernement canadien cherche à améliorer l'accès à l'Union européenne, pour l'exportation de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a établi un contingent tarifaire autonome (CTA) de 4 000 tonnes pour les crevettes bouillies et pelées, contingent pour lequel, le droit du produit a été réduit à 6 % si les crevettes importées sont destinées à être transformées dans l'Union européenne. Les ministres des Pêches des États membres de l'UE ont par la suite étendu la période d'application de ce contingent de 2001 à 2003, et l'ont augmenté à 5 000 tonnes par année. À moyen terme, dans le cadre de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales, le Canada abordera la question plus large des droits de douane applicables à l'ensemble des fruits de mer. À court terme, il entend convaincre l'UE d'apporter des améliorations au CTA pour les crevettes bouillies et pelées. Ces améliorations comprendraient une nouvelle hausse du contingent et un assouplissement des exigences restrictives relatives à l'utilisation finale voulant que la transformation ultérieure soit effectuée dans l'UE.

Aluminium

L'une des priorités du Canada demeure la réduction des droits de douane sur les lingots d'aluminium et autres métaux non-ferreux. En ce qui concerne l'aluminium, le gouvernement continuera d'appuyer les efforts de l'industrie canadienne auprès des producteurs et des utilisateurs de l'UE qui voient les choses de la même façon, afin qu'ils pressent la Commission européenne de réduire ou d'éliminer le droit de douane de 6 %. Le Canada donnera suite à cette question au cours des prochaines négociations de l'OMC.

Organismes génétiquement modifiés (OGM) : le canola

Le processus d'approbation des OGM par l'UE est bloqué depuis le mois de mars 1998. Six États membres se sont ligués afin d'en empêcher la relance. Dans l'espoir de débloquer le processus et d'accroître la confiance du public envers les OGM, l'UE a modifié la législation portant sur l'approbation des OGM (UE 18/2001).

L'UE n'a pas encore approuvé toutes les différentes variétés de canolas génétiquement modifiés cultivées actuellement au Canada barrant ainsi la route aux exportations de canola du Canada vers l'UE. Celles-ci avaient atteint la valeur record de 425 millions de dollars canadiens en 1994. La position du Canada est qu'il n'y a aucune raison valable, du point de vue de la santé, de la sécurité alimentaire ou de l'environnement, pour que l'UE empêche l'approbation de canolas déjà modifiés génétiquement que le Canada cultive à des fins commerciales.

Les variétés de canolas cultivées commercialement au Canada sont approuvées sur certains des marchés d'exportation les plus importants, soit le Japon, la Chine, les États-Unis et le Mexique. Des variétés comportant des caractéristiques nouvelles recouvrent quelque 60 % de la superficie affectée à la culture du canola au Canada. Le Canada manifeste toujours son inquiétude aux plus hauts niveaux de l'UE en ce qui concerne l'obstacle relié à l'accès au marché du canola génétiquement qu'il cultive actuellement.

Organismes génétiquement modifiés (OGM) : étiquetage et traçabilité

Afin de débloquer le processus d'approbation et de restaurer la confiance à l'égard du régime de sécurité alimentaire de l'UE, la Commission européenne a proposé une réglementation supplémentaire sur l'étiquetage et la traçabilité. Cette réglementation exige que les OGM soient suivis à la trace tout au long de leur transformation et oblige chaque point d'accès de la chaîne de distribution à garder la documentation requise sur tous les événements de transformation (OGM différents), à toutes les étapes de la mise sur le marché d'un produit, « de la ferme jusqu'au magasin ». Le seuil de 1 % imposé pour la présence fortuite d'OGM acceptable dans les livraisons d'autres denrées en vrac est pratiquement impossible à atteindre.

qui devrait être entreprise auprès des décisionnaires européens afin de les persuader de ses avantages. Dans sa réponse, le gouvernement s'est dit d'accord avec l'évaluation du rapport sur l'importance que revêt l'Europe pour le Canada. En ce qui concerne un éventuel accord de libre-échange Canada-UE, le gouvernement a indiqué que si la poursuite des travaux (outre l'étude sur l'élimination des droits de douane achevée en juin 2001) de même que les consultations révèlent qu'un tel accord est dans l'intérêt du Canada, ce dernier entreprendrait les étapes recommandées avec l'UE. Les travaux complémentaires d'analyse et de consultation sont déjà en cours.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- En mai 2001, l'UE a éliminé les obstacles réglementaires à l'importation de vin de glace du Canada. Des négociations ont été entamées en novembre 2001, ce qui devrait améliorer en général l'accès au marché pour les vins canadiens.
- Le Canada et l'UE se sont entendus sur l'équivalence de leur législation respective en ce qui concerne la protection de la confidentialité des données. Cette entente élimine toute menace potentielle à la libre circulation des données entre les deux territoires.
- Des représentations faites auprès du gouvernement finlandais ont amené ce dernier à revoir son application de règlements de l'UE, si bien que les mollusques bivalves du Canada ont recouvré l'accès à ce marché.
- Depuis le mois d'octobre, le Canada et l'UE appliquent sans problème les dispositions de l'Annexe sur les bateaux de plaisance de l'Accord de reconnaissance mutuelle, facilitant ainsi l'entrée d'embarcations de plaisance dans leur territoire respectif.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture, on cherche à éliminer les subventions à l'exportation, à réduire autant que possible, voire à éliminer, les mesures de soutien de la production qui faussent le jeu des échanges et à imposer une limite globale pour ce qui est du soutien interne.
- Les négociations en vue d'accords pour améliorer l'accès au marché pour les vins et les spiritueux canadiens se poursuivent.
- On continue à faire des pressions auprès de l'UE en vue d'améliorer l'accès au marché pour les crevettes bouillies et pelées, y compris l'assouplissement de la prescription relative à la transformation ultérieure.
- On tente d'obtenir pour le Canada la reconnaissance d'État sans encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) au regard du mécanisme de gestion des risques de l'UE.
- Le Canada incite l'UE à considérer les avantages et les inconvénients d'un accord de libre-échange avec ce dernier.
- Les efforts de renforcement de la confiance en vue de la mise en application de l'ARM de 1998 entre le Canada et l'UE se poursuivent.
- On encourage les associations professionnelles du Canada et de l'Union européenne à conclure des ententes sur la reconnaissance réciproque des titres de compétence.

Il existe au sein de l'UE de nombreux obstacles au commerce qui préoccupent le Canada, tout particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. À la suite des scandales relatifs à la salubrité alimentaire récemment survenus dans l'UE, les Commissions et les États membres ont adopté une position inspirée par la prudence à l'égard des questions de sécurité et de santé des consommateurs, et les considérations non scientifiques semblent gagner du terrain.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Politique agricole commune et subventions visant les produits agricoles

En mars 1999, les chefs d'État de l'UE ont approuvé la réforme de la Politique agricole commune (PAC) dans le cadre de l'Agenda 2000, pour la période de 2000 à 2006. Cette politique s'est avérée plutôt décevante parce qu'elle n'a donné lieu qu'à de modestes réductions au soutien des prix agricoles et a permis aux subventions directes à la production de subsister; par contre, de nombreux secteurs seront l'objet d'un examen à mi-parcours. La Politique agricole commune aura donc encore pour effet de limiter l'accès au marché de l'UE pour la plupart des produits agricoles canadiens et de fausser les marchés des pays tiers.

Le Canada continuera de suivre de près la réforme de l'Agenda 2000 et les examens de mi-parcours. Il tentera d'obtenir, dans le cadre des négociations multilatérales de l'OMC sur l'agriculture, la réduction maximale ou l'élimination du soutien de la production faussant le jeu des échanges de même que l'élimination des subventions à l'exportation.

Vins et spiritueux

Le dialogue continu entre dirigeants et ministres du Canada et de l'UE à propos du commerce de vins et de spiritueux a porté fruit au cours de la dernière année. En premier lieu, le Canada et l'UE ont entamé des discussions sur les questions d'intérêt pour les deux parties, en s'efforçant de conclure sans délai des accords acceptables. En second lieu, l'UE a apporté des modifications réglementaires, entrées en vigueur le 17 mai 2001, afin de permettre l'accès et la commercialisation du vin de glace canadien dans le marché

Toutefois, on ne s'attend pas à ce que le passage à l'euro nuise en aucune façon aux intérêts économiques du Canada.

En ce qui a trait à la question de l'élargissement de l'Union européenne, des négociations sont déjà en cours avec la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovénie, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, la Slovaquie, Malte, la Bulgarie et la Roumanie. Officiellement, la Turquie est aussi candidate à l'adhésion, mais les négociations avec elle ne commenceront qu'une fois les critères politiques de l'UE satisfaits. Bien que n'ayant pas voulu fixer de dates lors du sommet de Nice en décembre 2000, les pays membres partageaient l'espoir que les candidats jugés prêts à se joindre à l'UE dès la fin de l'année 2002 pourraient le faire avant les prochaines élections au Parlement européen, prévues en 2004. L'UE est également en train de négocier des accords régionaux de libre-échange avec d'autres parties du monde. Récemment, des accords ont été conclus avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Quelque 70 pays en développement signataires de la Convention de Lomé jouissent déjà d'un accès préférentiel au marché européen. Avec le temps, l'UE entend transformer ces arrangements en accords de libre-échange. Les liens économiques avec la Suisse, avec laquelle l'UE a un accord de libre-échange, se sont aussi resserrés grâce à une série d'accords bilatéraux. De plus, des négociations sont en cours avec les pays du Mercosur et le Chili. Le Canada est donc l'une des huit économies qui ne bénéficie en aucune façon de relations commerciales privilégiées avec l'UE.

Relations commerciales Canada-Union européenne

Il existe un grand nombre d'instruments bilatéraux qui aident à gérer les relations commerciales entre le Canada et l'UE. De hauts fonctionnaires du Comité mixte de coopération, établi conformément à l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976, se rencontrent une fois par année. La Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le *Plan d'action Canada-UE* (1996) *(www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-f.htm)* définissent des objectifs dont le but est de renforcer les relations Canada-UE, non seulement dans les domaines commerciaux et économiques, mais aussi relativement à un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère.

Lancée en décembre 1998, l'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCU) *(http://www.dfait-maeci.gc.ca/french/geo/europe/EU/ECTI-Dec-2000-F.html)* établit un sous-ensemble d'objectifs en matière d'accès au marché et de coopération économique. Tirés du plan d'action, ces objectifs ont été considérés comme atteignables dans un délai raisonnable et touchent : la coopération en matière de réglementation, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, la coopération culturelle, les contacts d'affaires et le commerce électronique. L'ICCU prévoit aussi des consultations régulières entre les deux parties sur les questions de commerce multilatéral.

Un rapport sur les progrès réalisés dans le cadre de l'ICCU est soumis aux ministres du Commerce à chaque Sommet Canada-UE, tenu deux fois par année. Le rapport établit aussi les priorités pour la prochaine période. Comme le prévoit l'ICCU, la mise en application d'un Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) concernant les organismes d'évaluation de la conformité demeure prioritaire. Les deux parties continueront d'encourager la reconnaissance mutuelle d'organismes d'accréditation au moyen d'ententes négociées entre leurs associations professionnelles respectives. En mai 2001, l'UE a éliminé les obstacles réglementaires à l'importation de vin de glace du Canada et, grâce aux progrès réalisés dans le cadre des négociations entreprises en novembre 2001, des accords sur les vins et les spiritueux pourraient être conclus. Un objectif clé de l'ICCU était l'établissement d'un dialogue entre les divers milieux d'affaires concernés, de part et d'autre. La création de la Table ronde Canada-Europe (TRCE) a permis de rapprocher des entreprises de différents secteurs qui appuient l'intensification des relations économiques entre le Canada et l'UE. La TRCE s'emploie maintenant à élargir l'éventail de ses membres et à consolider sa position financière. Elle a organisé une importante conférence sur la politique de la concurrence en novembre 2001.

L'ICCU a déjà atteint un grand nombre de ses objectifs. Afin de définir de nouveaux objectifs pour l'ICCU, le Canada et l'Union européenne ont convenu de mener des enquêtes coordonnées mais indépendantes dans leurs milieux d'affaires respectifs, dans le but de mieux cerner les contraintes prioritaires au commerce et à l'investissement transatlantiques. Les exportateurs qui n'exercent pas encore d'activités en Europe vont aussi faire partie de l'enquête canadienne, afin de mieux comprendre les facteurs qui les empêchent d'avoir accès aux débouchés qu'offre ce marché.

Le ministre du Commerce extérieur et son homologue, le commissaire du Commerce extérieur à l'UE, se rencontrent fréquemment pour discuter de questions de commerce bilatéral et multilatéral. Des représentants du Comité mixte de coopération, du Sous-comité du commerce et de l'investissement (SCCI) ainsi que d'autres groupes de travail sectoriels traitent aussi de questions relatives au commerce Canada-UE.

Au mois d'octobre 2001, le gouvernement a soumis sa réponse aux 25 recommandations formulées dans le rapport du CPAECI intitulé *Traverser l'Atlantique : élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe*. Dans le rapport, il est demandé au gouvernement d'accorder une plus grande importance aux relations économiques Canada-Europe, de façon à ce que le Canada puisse profiter pleinement du potentiel grandissant qu'offre l'Europe au point de vue du commerce et de l'investissement. Ce rapport fait entre autres état de la nécessité d'un accord de libre-échange avec l'Europe et de la vigoureuse campagne

5 Ouverture sur l'Europe



Union européenne

L'Union européenne (UE) est en soi le marché le plus important au monde, ayant surpassé les États-Unis pour ce qui est de la population et des exportations, et rivalisant avec eux pour ce qui est du PIB. Avec une population de 376 millions d'habitants et d'énormes capacités de marché et de production, la part du PIB mondial de l'UE se chiffrait à 20 % en 2000, comparativement à 22 % pour les États-Unis et à 2 % pour le Canada. L'UE est aussi le plus important négociant en biens et en services au monde, représentant 36 % des exportations mondiales de biens et de services en 2000, comparativement à 14,2 % pour les États-Unis et à 4,2 % pour le Canada.

En temps que groupe, les quinze pays membres de l'UE demeurent le partenaire commercial le plus important du Canada, après les États-Unis, ainsi que la source et la destination la plus importante de l'investissement étranger direct (IED), derrière les États-Unis. Les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux entre le Canada et l'Union européenne ont atteint des niveaux records en 2000. Le commerce des marchandises est passé d'une valeur totale de 48,3 milliards de dollars en 1999 à 56 milliards de dollars en 2000. En valeur absolue, les importations canadiennes provenant de l'UE ont augmenté plus rapidement que ne l'ont fait les exportations. En conséquence, le déficit de la balance commerciale du Canada avec l'UE a également atteint un nouveau record de 17,8 milliards de dollars en 2000, brisant ainsi le record précédent, établi en 1999, de 15,3 milliards de dollars.

De même, les parts de l'IED de l'Union européenne au Canada et de l'IED du Canada dans l'Union européenne ont atteint des niveaux records en 2000. L'apport annuel d'IED provenant de l'UE au Canada s'élevait à 28,3 milliards de dollars pour cette année, faisant grimper le montant total d'IED en provenance de l'UE au Canada de 49,6 milliards de dollars en 1999 à 77,9 milliards en 2000. Cette hausse nette de l'investissement de l'UE en 2000 a inversé la situation qui prévalait depuis 1996, au moment où l'IED canadien en Union européenne surpassait l'IED européen au Canada. Parmi les acquisitions majeures, signalons l'achat de Newbridge par Alcatel et l'achat de Joseph E. Seagram & Sons, Inc. par Vivendi. L'apport total de 28,3 milliards de dollars de l'UE comprenait un investissement de 22 milliards de dollars de la France et un investissement de 5 milliards de dollars du Royaume-Uni. L'apport d'IED canadien à l'Union européenne s'élevait à 4,1 milliards de dollars, ce qui fait passer l'IED total du Canada en UE de 52,4 milliards de dollars en 1999 à 56,5 milliards en 2000.

Plusieurs changements importants survenus dans l'UE dans les domaines du commerce et de l'économie touchent le Canada, à savoir : l'instauration de l'Union économique et monétaire européenne, les distorsions dans le secteur de l'agriculture causées par le soutien interne, les tarifs protecteurs dans certains secteurs, la progression du marché unique, les négociations en vue de l'élargissement de l'UE et les nouveaux accords commerciaux régionaux, sans oublier la mise en place par l'UE d'interdictions d'importation ou de restrictions à l'importation, basée sur son interprétation de l'approche de précaution. Si elle souhaite fonctionner de manière efficace à l'avenir, l'UE devra aussi poursuivre ses efforts en matière de réformes institutionnelles, rendues nécessaires par l'adhésion de nouveaux membres.

L'euro sert de monnaie officielle dans 12 des 15 pays membres de l'Union européenne. Seuls le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni n'ont pas adopté cette unité monétaire. Bien que l'euro ait été lancé le 1er janvier 1999, billets et pièces ne sont entrés en circulation que le 1er janvier 2002. Conjointement avec le secteur privé, le gouvernement fédéral fait en sorte que les milieux d'affaires canadiens soient prêts pour les changements que l'euro peut occasionner dans le commerce et l'investissement. Un certain nombre de congrès et d'ateliers sur l'euro, commandités par la Commission européenne, auront également lieu au Canada en 2002.

de dollars, en raison d'importants investissements dans le secteur pétrochimique par la Potash Corporation of Saskatchewan et dans la construction en cours d'une usine de méthanol de 400 millions de dollars américains par la société Methanex de Vancouver.

Au cours du Sommet Canada-CARICOM, qui s'est tenu en Jamaïque le 19 janvier 2001, le premier ministre Jean Chrétien et les chefs de gouvernement des pays membres de la CARICOM ont convenu d'entamer des discussions en vue d'établir le libre-échange bilatéral. Les représentants du Canada et de la CARICOM ont tenu une réunion préliminaire en mars 2001. En décembre 2001, la population canadienne a été consultée pour obtenir son avis de même que ses conseils et ses points de vue sur ses priorités, ses objectifs et ses préoccupations relativement à cette initiative.

République Dominicaine

Avec un taux de croissance du PIB de 7,4 % en 2000 et des importations de marchandises et de services totalisant 9,6 milliards de dollars américains, la République dominicaine est un des marchés et une des zones franches industrielles des Antilles à connaître la croissance la plus forte et la plus rapide. Cependant, selon les statistiques officielles, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine demeure modeste; il se chiffre à 199 millions de dollars pour 2001, quoique ces statistiques ne témoignent pas de la quantité importante de marchandises transbordées entre ces deux pays par les États-Unis. L'investissement canadien en République dominicaine est important; il vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

En République dominicaine, les produits agricoles canadiens (pommes de terre) et les produits canadiens du bois (bois d'œuvre et contreplaqué) sont assujettis à des mesures phytosanitaires inutiles qui constituent des restrictions commerciales arbitraires, dont l'application d'un régime de licences d'importation visant à interdire l'importation de divers produits agricoles. Le Canada est d'avis que cette pratique qui va à l'encontre des engagements pris par la République dominicaine dans le cadre de l'OMC. Les autorités de la République dominicaine en matière phytosanitaire ont laissé entendre qu'elles accepteraient de donner suite aux préoccupations des Canadiens, et l'Agence canadienne d'inspection des aliments a convenu de déléguer deux spécialistes pour amorcer un dialogue.

La République dominicaine a manifesté de l'intérêt pour la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada. Le Canada a fait savoir que, si la République dominicaine était disposée à négocier sur la base de l'ALE avec le « Groupe des quatre de l'Amérique centrale » avec lequel il négocie actuellement, il serait prêt à amorcer des discussions préliminaires une fois que le programme de négociations le permettra.

Cuba

Cuba est le plus important marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes et le quatrième plus important en Amérique latine avec des exportations totalisant 392 millions de dollars en 2001. En outre, le Canada est le deuxième plus grand partenaire commercial et le deuxième investisseur étranger en importance à Cuba. Les entreprises canadiennes qui ont l'habitude de faire face à des compétiteurs américains intransigeants sur les autres marchés de l'Amérique latine se rendront compte du climat très différent qui règne à Cuba.

En 2001 et au début de 2002, les exportateurs canadiens ont été confrontés à certains problèmes en ce qu a trait à l'interprétation des accords sanitaires et phytosanitaires conclus entre le Canada et Cuba. Les autorités des deux pays cherchent actuellement à régler ces différences.

À la fin de 2001, Cuba a modifié ses règlements régissant l'ouverture de succursales par des entreprises étrangères, modification qui semble avoir pour but de décourager les petites entreprises. Les exigences relatives à l'ouverture d'un bureau de vente comprennent entre autres le fait d'avoir déjà eu dans le pays un chiffre d'affaires de 500 000 $ américains par année, pour trois années consécutives, et fournir des comptes vérifiés. Ce règlement, bien entendu, ne touche pas les ventes qui se font directement du Canada.

En 2002, Cuba pourrait avoir des problèmes de liquidités en raison des dégâts causés par l'ouragan Michelle et de la baisse de la demande dans le secteur du tourisme entraînée par les événements du 11 septembre. Cependant, Cuba demeure un marché émergent où s'offrent pour les exportateurs et les investisseurs canadiens expérimentés et bien préparés d'intéressants débouchés dans les secteurs prioritaires.

les formalités, de même que les coûts, auxquels doivent faire face les entreprises canadiennes à la frontière. L'accord est aussi le signe de notre engagement à l'égard de l'hémisphère et imprimera un élan aux négociations sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

Les deux accords de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement aideront le Costa Rica à renforcer ses systèmes de gestion dans ces domaines et à recueillir le fruit de l'accroissement de ses échanges avec le Canada.

La valeur des échanges entre le Canada et le Costa Rica a atteint 250 millions de dollars en 2001, malgré une baisse de 25 % des exportations. L'accord de libre-échange et les deux accords parallèles entreront en vigueur au début de 2002, une fois que le processus de mise en œuvre des mesures législatives aura été mené à bonne fin dans les deux pays.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS ET NICARAGUA (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE)

Après avoir conclu un accord avec les dirigeants au Sommet Canada-Amérique centrale en septembre 2000 et après avoir consulté la population canadienne à de multiples reprises, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé, le 21 novembre 2001, l'ouverture de négociations en vue de la signature d'un accord de libre-échange avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Ces négociations sont bien engagées, et elles pourraient se terminer à la fin de 2002. En 2001, le Canada a exporté pour 165 millions de dollars de marchandises à destination du Groupe des quatre de l'Amérique centrale et en a importé de ces pays pour 361 millions de dollars. Dans le cadre des négociations, le Canada cherche à obtenir pour les produits et services canadiens un accès préférentiel aux marchés de ces quatre pays ainsi que l'élimination des droits de douane visant d'importantes exportations du Canada, telles que les produits et services de télécommunications, le matériel et les services environnementaux, les aliments transformés à valeur ajoutée, les pièces automobiles et les matériaux et les services de construction. Un chapitre sur l'investissement est également prévu. Des accords parallèles en matière de travail et d'environnement sont également envisagés.

PANAMA

Avec un PIB de 10 milliards de dollars américains, le deuxième revenu par habitant et les prix à la consommation les plus stables de la région, le Panama figure toujours en tête des pays d'Amérique centrale pour ce qui est des débouchés offerts aux produits et services canadiens. La situation géographique névralgique et l'excellente infrastructure dont bénéficie le Panama sont deux des nombreux avantages qu'il y a à faire des affaires dans ce pays et, à partir de celui-ci, avec ses voisins d'Amérique latine et des Caraïbes.

En 2002, d'importants débouchés s'offriront dans le secteur de la construction. En effet, deux grands projets seront mis en chantier, à savoir la construction d'un deuxième pont franchissant le Canal de Panama, sans oublier les routes d'accès, et la construction d'un système de rail léger pour la ville de Panama. Ces deux projets valent respectivement environ 100 millions et 200 millions de dollars américains. Par ailleurs, en 2002, il se pourrait que la Panama Canal Authority [administration du canal de Panama] annonce un projet d'expansion du canal d'une valeur maximale de 8 milliards de dollars américains, dont la construction de nouveaux réservoirs d'eau (centrales/barrages hydroélectriques), le dragage de chenaux et la construction d'un troisième ensemble d'écluses pour les navires d'une jauge supérieure à celle des navires Panamax. La modernisation de l'usine principale d'eau potable et la construction d'un deuxième pipeline offrent eux aussi des débouchés pour les entreprises canadiennes.

Les obstacles non tarifaires à l'importation continuent d'entraver l'accès au marché panaméen des exportations agroalimentaires canadiennes. L'administration des mesures tarifaires concernant les importations de produits agricoles qualifiés de sensibles à la conjoncture, notamment les produits carnés, demeure un sujet de vive préoccupation. Les exportations agroalimentaires canadiennes se heurtent aussi, entre autres obstacles, à des exigences commerciales restrictives et compliquées, notamment en matière d'inspection d'usines.

COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES (CARICOM)

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 1,2 milliard de dollars en 2001, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 405 millions de dollars et les importations 821 millions de dollars. (Ces statistiques ne tiennent cependant pas compte des marchandises transbordées via les États-Unis.) La valeur globale des contrats conclus avec des entreprises canadiennes pour des services de consultation, de génie et de passation de marchés dépasse les 200 millions de dollars par année.

L'investissement canadien dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépasse les 25 milliards de dollars. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances par exemple), particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié, et inclut dorénavant le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier du Guyana et du Suriname. L'investissement canadien à Trinité-et-Tobago s'élèverait aujourd'hui à plus de 2 milliards

Priorités en matière d'accès aux marchés

Le Canada se dit de plus en plus préoccupé par la politique vénézuélienne de permis d'importation pour les produits agricoles. Régulièrement, le Venezuela retarde la délivrance de permis ou refuse de les accorder, à l'encontre de ses obligations commerciales internationales. Les exportateurs canadiens de viande, de pommes de terre et d'oignons ont été les plus durement touchés. Le Canada a protesté à quelques reprises en 2001 auprès de hauts fonctionnaires vénézuéliens et continuera de donner un degré de priorité élevé à cette question en 2002.

Amérique centrale et Caraïbes

Aperçu

Le Costa Rica, le El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama sont des pays émergents dont l'économie connaît, en général, une bonne croissance. En 2001, les exportations canadiennes à destination de cette région se sont élevées à 265 millions de dollars; elles continuent à croître. Néanmoins, il y a encore des obstacles à l'importation dans les secteurs traditionnels, notamment en ce qui a trait aux produits agricoles tels que le lait et la viande de porc au Panama, la viande de porc au Guatemala et les produits alimentaires surgelés (frites) au Costa Rica.

Le 23 avril 2001, après neuf mois de négociations, le Canada et le Costa Rica ont signé un accord de libre-échange (ALE) et deux accords de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement. Pour faciliter l'accès aux marchés de l'Amérique centrale, le Canada a entamé, le 21 novembre 2001, des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (le « Groupe des quatre de l'Amérique centrale »). La conclusion d'accords de libre-échange avec ces pays permettrait au Canada de faire la preuve qu'il maintient son engagement à l'égard de l'hémisphère et à tous les pays de prendre conscience des avantages qu'il y a à approfondir les relations commerciales, en particulier pour ce qui est des petites et moyennes entreprises. On trouvera des précisions au sujet de ces négociations dans les paragraphes qui suivent.

Étant donné que la région a peu d'obstacles au commerce, que l'anglais est la langue commune, que les codes juridiques et les pratiques commerciales sont semblables à ceux du Canada, et que des banques canadiennes sont bien établies sur son territoire, la Communauté des Caraïbes (CARICOM) est un marché accueillant pour les Canadiens. Les 15 membres de la CARICOM sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, le Guyana, Haïti (sous réserve de ratification), la Jamaïque, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago et le Montserrat (territoire britannique). Bien que les Bahamas soient membres de la CARICOM, elles n'adhèrent pas au marché commun des Caraïbes.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Conclusion d'un Accord de libre-échange avec le Costa Rica.
- Discussions préliminaires en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Discussions préliminaires avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM) en vue de l'établissement d'un cadre pour les négociations sur l'ALE.
- Discussions en cours avec nos homologues du Guatemala en vue de conclure un accord relativement aux prescriptions sanitaires visant les importations de viande du Canada.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Mener à bonne fin les négociations en vue de la conclusion d'un ALE avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Poursuivre les négociations en vue de la conclusion d'un ALE avec la Communauté des Caraïbes.
- Poursuivre les discussions avec la République dominicaine concernant les obstacles à l'importation des produits du bois et des produits agricoles en provenance du Canada.
- Continuer de présenter des observations aux autorités du Panama pour obtenir l'élimination des exigences liées à la délivrance des permis d'importation, des prescriptions sanitaires et phytosanitaires, et des autres obstacles au commerce qui nuisent aux exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

COSTA RICA

L'accord de libre-échange que le Canada a conclu avec le Costa Rica accroîtra notre accès à ce nouveau marché dynamique, et notamment pour les poissons, les produits de papier, les pièces automobiles, les matières plastiques, le bois et les produits agricoles d'origine canadienne. L'une des principales réalisations de cet accord de libre-échange réside dans la négociation réussie d'un cadre de travail tout nouveau en ce qui touche la politique de concurrence, et qui pourrait servir de modèle dans la région. En outre, l'accord de libre-échange renferme un chapitre qui traite en profondeur des questions de facilitation des échanges commerciaux, qui contribueront à rendre la procédure plus efficace et à réduire

canadiennes de frites surgelées, de haricots secs, de pois et d'aliments pour animaux domestiques. Les droits de douane perçus sur les aliments pour animaux domestiques devaient être éliminés au plus tard en 2002 et pour les autres produits en 2007.

Oeufs de saumon et de truite

En juillet 2000, le Chili a modifié son règlement pour que tous les oeufs de poisson importés soient assujettis à un examen et à une mise en quarantaine au cas par cas, interdisant ainsi l'accès à son marché. Le Canada soutient que cette mesure n'a aucun fondement scientifique et il a présenté des observations aux autorités chiliennes pour que celle-ci soit supprimée. Les représentants de l'industrie canadienne des pêches se sont réunis avec leurs homologues chiliens en 2001 pour élaborer des normes sanitaires et phytosanitaires de même que des procédures de certification acceptables pour les deux parties et qui permettraient au Chili de lever son interdiction d'importer des oeufs de poissons en provenance du Canada.

Communauté Andine

La Communauté andine est un marché commun qui englobe la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela. Ces pays forment une importante région commerciale pour le Canada; le commerce bilatéral en 2001 s'est élevé à 3,6 milliards de dollars (chiffre supérieur aux échanges bilatéraux réalisés avec les pays du Mercosur), et les exportations canadiennes ont atteint 1,5 milliard de dollars. Les investissements cumulatifs du Canada dans les pays andins totalisent environ 3 milliards de dollars et sont principalement réalisés dans les secteurs des ressources naturelles et des télécommunications. Ces marchés offrent d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes à mesure que les pays andins modernisent leur économie et accroissent la capacité et la transparence de leurs institutions.

Le Canada et la Communauté andine ont signé une Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement le 31 mai 1999 *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/tieca-e.asp)*. L'entente définit le cadre visant à accroître la coopération dans les domaines commercial et économique, et nécessite la tenue de réunions consultatives périodiques. La dernière de ces rencontres a eu lieu en novembre 1999.

Bien que l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement soit à la base de l'intensification de l'activité liée au commerce et à l'investissement entre le Canada et la Communauté andine, et que nos rapports commerciaux soient pour la plupart positifs, l'accès aux marchés pose parfois problème. En général, les exportateurs canadiens éprouvent des difficultés à obtenir les permis nécessaires pour exporter des produits agricoles. Le Canada emploie différentes stratégies pour résoudre ces problèmes. Par exemple, il intervient auprès des représentants des pays andins concernés, prend part à des discussions avec des « groupes de spécialistes » pour clarifier la légitimité des procédures et des prescriptions relatives à l'émission de certificats, sensibilise les représentants des pays andins qui siègent à des organismes commerciaux tels que l'OMC, et s'exprime sur d'autres tribunes telles que les réunions organisées par l'Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture.

VENEZUELA

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire commercial important du Canada en Amérique du Sud. Il est en fait le deuxième partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud et le troisième en Amérique latine, après le Mexique et le Brésil. En 2001, les échanges bilatéraux se sont élevés à 2,1 milliards de dollars. La valeur des exportations canadiennes était de 792 millions de dollars, tandis que celle des importations a atteint 1,3 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes à destination du Venezuela sont les pièces et les accessoires de véhicules automobiles, le matériel de télécommunications, le blé, le papier journal, la pâte de bois, les pommes de terre, l'équipement pour champs pétrolifères, les ordinateurs et les composantes, les haricots et les lentilles, le malt, les véhicules automobiles et le papier. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de bitume et d'asphalte, de fer semi-fini pour pièces automobiles, de produits en fer et en acier, de produits chimiques, de caoutchouc et de matières plastiques.

Le Canada investit beaucoup dans les secteurs vénézuéliens des télécommunications, des banques, des mines, du pétrole et du gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs canadiens sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'environnement et de la foresterie.

Accords

En 1997, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers qui est entré en vigueur en janvier 1998. Une convention de double imposition a été signée en juillet 2001 et devrait entrer en vigueur au début de 2002. En qualité de pays membre de la Communauté andine, le Venezuela a signé, en mai 1999, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement conclu entre le Canada et la Communauté andine.

À la suite d'un accord signé le 4 novembre 1999, le Canada et le Chili ont accéléré le processus d'élimination des droits qui frappent certains produits. Par l'entremise du Comité du commerce des produits et des règles d'origine, le Canada et le Chili ont accepté d'accélérer le processus d'élimination des droits sur les dindonneaux et les oeufs d'incubation, les pois fourragers, les tomates, les pêches, les prunes et les prunelles fraîches ou réfrigérées, ainsi que sur certains pigments de couleurs, sur certains articles en plastique et sur plusieurs produits textiles. Huit comités et groupes de travail ont été formés pour assurer l'entrée en vigueur des autres dispositions de l'ALECC et résoudre les problèmes avant qu'ils ne dégénèrent en litiges officiels. Des progrès ont également été accomplis dans l'exécution des obligations découlant de l'ALECC, dont l'adoption des règles de procédure types pour le règlement des différends, la publication de documents sur les formalités d'entrée temporaire et l'établissement de méthodes mutuellement compatibles pour la reconnaissance des rapports d'essais dans le secteur des télécommunications. Le Chili a également indiqué sa volonté de promouvoir les échanges en acceptant de réduire de 650 $ américains à 100 $ américains ses droits d'ouverture de dossiers de visa.

L'entrée en vigueur de l'ALECC a signalé le début d'une nouvelle ère de coopération canado-chilienne. La valeur globale des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Chili a atteint près de 1 milliard de dollars en 2001, les exportations canadiennes de marchandises s'étant chiffrées à 359 millions de dollars et les importations à 640 millions de dollars. En 2000, l'investissement étranger direct du Canada au Chili était de 5,5 milliards de dollars. Ces dernières années, plus de 70 % des investissements canadiens ont été réalisés dans le secteur des mines, ce qui s'est traduit par des retombées importantes pour les sociétés canadiennes des autres industries de fabrication et du secteur des services. Le secteur de l'énergie et celui des technologies de l'information attirent également des investissements canadiens importants.

L'entrée en vigueur, le 1er janvier 2000, d'une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale, première d'une nouvelle série de conventions fiscales chiliennes, témoigne de l'accomplissement d'un des principaux engagements découlant de l'ALECC. Celle-ci facilite l'accroissement du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili par l'établissement d'un cadre fiscal plus stable pour les particuliers et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire dans l'autre pays.

En 1998, le gouvernement chilien annonçait qu'il allait réduire ses droits NPF uniformes de un point de pourcentage par année jusqu'à ce qu'ils s'établissent à 6 % en janvier 2003. Selon ce calendrier, en 2002, le taux NPF non préférentiel pour toutes les marchandises entrant au Chili est de 7 %. Pour ce qui est des mélanges à pain et des préparations à base de céréales, ces réductions du taux NPF s'accompagnent de marges minimales de préférence garanties pour les produits canadiens pendant les années 2001, 2002 et 2003. Dans ces deux cas, le Canada s'efforcera de veiller à ce que le Chili respecte ses obligations découlant de l'ALECC en rajustant à la baisse le taux préférentiel pour le Canada.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- En janvier 2001, le Congrès chilien a adopté une nouvelle loi en réponse à un groupe spécial de l'OMC sur les taxes discriminatoires imposées sur les boissons alcoolisées. En vertu de cette nouvelle loi, les spiritueux seront tous assujettis à une taxe de 27 %, à partir du mois de mars 2003.
- En janvier 2001, le gouvernement du Chili a soustrait le Canada à l'application d'une mesure provisoire de sauvegarde imposée en 1999 sur le blé, la farine de blé, les huiles végétales alimentaires et le sucre, de même que sur le lait en poudre et le lait liquide pasteurisé à ultra-haute température (UHT).
- Le 25 octobre 2001, le Canada et le Chili ont signé, dans le cadre de l'ALECC, un protocole destiné à accélérer l'élimination des droits de douane perçus sur les exportations canadiennes de haricots secs, de pommes de terre surgelées et d'aliments pour animaux domestiques à destination du Chili. Cette mesure résulte d'une mesure compensatoire convenue comme suite à l'application par le Chili d'une mesure de sauvegarde sur le blé de janvier 2000 à juillet 2001.
- L'intervention du gouvernement canadien par suite de l'interdiction imposée par le Chili sur la production, l'importation, la vente et l'utilisation de matériaux de construction contenant toute forme d'amiante s'est traduite par la reprise du dialogue entre les représentants canadiens et chiliens sur le principe d'utilisation sans risque relativement au chrysotile.
- Les représentants du secteur canadien des pêches se sont réunis avec leurs homologues chiliens en vue d'élaborer des normes sanitaires et phytosanitaires de même que des procédures de certification acceptables pour les deux parties qui permettraient au Chili de lever son interdiction d'importer des oeufs de poissons en provenance du Canada.

Mesures de sauvegarde et Mesures compensatoires — Protocole adopté dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC)

En 1999, le Chili a adopté une mesure de sauvegarde visant des produits assujettis à son régime de fourchettes de prix comme le blé, la farine de blé, les huiles végétales alimentaires et le sucre. Les autorités chiliennes ont prolongé cette mesure jusqu'en 2000.

En mai 2001, le Canada et le Chili ont convenu que cette indemnisation prendrait la forme d'une élimination presque immédiate des droits de douane perçus sur les exportations

menace d'inflation liée à la dévaluation demeurera un des principaux facteurs du maintien de l'instabilité sociale et financière au cours de la première moitié de l'année 2002. La situation économique, politique et sociale demeure très incertaine et, de l'avis général, elle se détériorera à nouveau avant de s'améliorer.

Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre l'Argentine et le Canada a progressé de façon marquée au cours des années 1990. La valeur des échanges bilatéraux, de 173 millions de dollars en 1989, avait atteint 641 millions de dollars en 1997 et 602 millions de dollars en 1998. La valeur de ces échanges est descendue à 515 millions de dollars en 1999, à cause de la récession économique dont l'Argentine a souffert en 1999. À la fin de 2001, la valeur des échanges bilatéraux était de 482 millions de dollars, en baisse de 22 % par rapport à 2000. La valeur des exportations canadiennes a inscrit un recul de 46 % pour passer à 132,1 millions de dollars, et la valeur des importations canadiennes s'est établie à 350 millions de dollars, en baisse de 15 % par rapport à 2000. En Argentine, la consommation intérieure a subi une très forte baisse, et les entreprises étrangères compriment leurs dépenses. Les nouvelles mesures bancaires ont créé d'autres obstacles au commerce. Certaines entreprises canadiennes ont déjà fait état de difficultés à obtenir et à transférer des fonds liés à des activités commerciales.

Les produits agroalimentaires représentent environ 40 % des exportations argentines à destination du Canada, les minerais et les concentrés de cuivre, 20 %, les produits en acier, près de 20 %, les produits en cuir, les poissons et les fruits de mer, le caoutchouc, les produits du bois, les matières plastiques, les métaux, les minéraux et les produits chimiques, le reste. À l'heure actuelle, les exportations canadiennes vers l'Argentine sont composées entre autres de matériel électrique (y compris de matériel de télécommunications), de machines, de papier journal, de matières plastiques, d'instruments d'optique et d'instruments médicaux, de légumes séchés, d'engrais, de fibres synthétiques et de produits cosmétiques. Depuis quatre ans, l'Argentine et le Canada ont aussi discuté de la possibilité de coopérer dans des secteurs auxquels s'intéressent les deux pays, par exemple l'énergie nucléaire, les sciences de la terre, l'exploitation minière, la pêche, l'espace, l'agriculture, l'environnement, de même que les technologies de l'information et des communications.

En novembre 2001, des consultations politiques et économiques ont eu cours à Buenos Aires entre le Canada et l'Argentine. Il s'agissait de la cinquième série de consultations à avoir lieu depuis 1995. En décembre 2001, le Comité directeur chargé du protocole d'entente sur la coopération environnementale entre les ministères canadiens de l'Industrie et de l'Environnement et les ministères argentins du Développement social et de l'Environnement s'est réuni pendant deux jours à Buenos Aires.

Investissement

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 2000, la valeur de l'investissement direct canadien en Argentine s'élevait à 3,6 milliards de dollars, soit une hausse de 10 % par rapport à 1999 (3,3 milliards de dollars). En 1990, l'investissement canadien en Argentine ne totalisait que 123 millions de dollars. Le Canada demeure l'un des principaux investisseurs étrangers en Argentine. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'extraction minière, de l'énergie, de l'agroalimentaire, des banques et des télécommunications. Le secteur des forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour d'autres investissements canadiens.

Les investisseurs étrangers peuvent en général évoluer librement en Argentine au moyen de fusions, d'acquisitions, d'investissements en installations nouvelles ou de coentreprises. Même si les sociétés étrangères peuvent également participer sur la base du traitement national aux programmes de recherche et développement financés par les deniers publics, l'Argentine se réserve le droit de décréter des exceptions au traitement national pour l'immobilier dans les régions frontalières, le transport aérien, la construction navale, l'énergie nucléaire, l'extraction d'uranium et la pêche. Les dernières discussions d'ordre technique sur la mise à jour de l'actuel accord canado-argentin sur la protection des investissements étrangers ont eu lieu en janvier 1998. Le Canada fait des pressions pour apporter des améliorations au présent accord afin d'accroître la stabilité et la transparence des liens d'investissement déjà favorables.

Étant donné les incertitudes qui règnent concernant le marché et les liquidités, de même que les contrôles actuellement exercés sur les devises, l'investissement étranger direct en Argentine devrait sensiblement diminuer à court et à moyen terme.

Chili

Aperçu

Il y a maintenant près de cinq ans que l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) et ses deux accords parallèles de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail ont été conclus. En vertu de cet accord, le 5 juillet 1997, les droits de douane sur la plupart des produits échangés entre les deux pays ont été abolis. En ce qui a trait aux autres produits, pour lesquels les droits seront abolis progressivement au cours des prochaines années, la sixième série de réductions sera mise en œuvre le 1er janvier 2003.

par l'émission de billets. L'Argentine a alors arrimé le peso au dollar américain. Bien que la caisse d'émission ait aidé à maîtriser l'hyperinflation, d'autres déséquilibres ont surgi par la suite. Le taux de chômage n'a cessé d'augmenter ces dernières années, le gouvernement a tablé sur le financement de la dette (qui s'est, à son tour, traduit par une très forte hausse de la dette publique et de la dette extérieure) et la compétitivité de l'économie s'est affaiblie en grande partie à cause à la solidité du dollar américain et de la dévaluation du réal brésilien. Les autorités argentines n'ont pas encore trouvé de moyen pour relancer l'économie et pour rétablir les finances publiques.

L'administration de l'ex-président Fernando de la Rúa a élaboré diverses politiques pour dynamiser l'économie chancelante, qui s'est contractée de plus de 10 % depuis 1998. Plus particulièrement, le gouvernement a lancé des programmes de compétitivité pour offrir des incitatifs fiscaux et des encouragements au financement aux exportateurs et à certains secteurs donnés de l'économie (tels le transport, la construction et l'agriculture). Une des mesures mises en place supposait la création d'un peso pour l'exportation (un hybride du dollar américain et de l'euro, fournissant ainsi une subvention aux exportateurs). Le gouvernement a par ailleurs considérablement modifié la structure tarifaire que l'Argentine partageait avec le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay (le tarif extérieur commun du Mercosur) en augmentant les droits de douane qui frappent les biens de consommation à 35 %, et en ramenant à zéro ceux applicables aux biens d'équipement. Pour stimuler la consommation, il a aussi émis un nouveau bon (le « Lecop ») en échange de divers bons provinciaux déjà émis, dont la valeur nominale est au même niveau que le peso. En raison de très fortes réductions budgétaires au niveau provincial, bon nombre de provinces paient leurs employés et fournisseurs au moyen de ces bons.

Aux prises avec une dette de 141 milliards de dollars américains (extérieure et intérieure), l'Argentine a entrepris de renégocier celle-ci avec ses créanciers (à des taux d'intérêts nettement inférieurs) pour prévenir une crise de liquidités. Ayant complété la première phase, évaluée à 50 milliards de dollars, de son échange financier avec les banques nationales, le gouvernement prévoyait échanger de 20 à 25 milliards de dollars environ au titre de sa dette extérieure (à l'exclusion des 35 milliards de dollars empruntés auprès d'institutions internationales). Au même moment, le Fonds monétaire international (FMI) a posé des conditions sévères à l'Argentine relativement au déblocage d'autres sommes, et a exigé qu'elle maîtrise les dépenses fédérales et provinciales et qu'elle se dote d'une politique de « déficit zéro » (en vertu de laquelle les salaires et les retraites des fonctionnaires ont été réduits de 13 %).

Il n'empêche que les difficultés persistantes que le pays éprouve à maintenir ces limites de dépenses, conjuguées à des recettes fiscales et à une production industrielle en chute libre, ont donné lieu à une situation financière insoutenable, en dépit du plan de sauvetage financier de 48 milliards de dollars américains mis sur pied par le FMI, d'un swap d'obligations de 29,5 milliards de dollars américains et d'une nouvelle parité dollar-peso-euro. Le 3 janvier 2002, le pays a officiellement cessé d'assurer le service de sa dette de 141 milliards de dollars américains, quand il n'a pu effectuer un paiement de 28 millions de dollars américains concernant une émission obligatoire en lires italiennes, et qu'il a aussi suspendu tous les versements sur sa dette. En principe, l'Argentine maintiendra la suspension annoncée du paiement de sa dette publique sur les obligations de financement extérieur, d'ici à ce qu'il conclue un accord avec le FMI et des créanciers privés à l'étranger.

Éléments nouveaux

Le 6 janvier 2002, les deux chambres du Congrès ont approuvé une « loi d'urgence économique et de réforme du système des changes » qui confère des pouvoirs extraordinaires à l'administration Duhalde (le nouveau président désigné par l'Assemblée législative le 1er janvier 2002) jusqu'au 10 décembre 2003. Le principal élément de la nouvelle loi est la fin du régime de convertibilité en vertu duquel le peso a été arrimé au dollar américain pendant une décennie. La nouvelle loi donne au président des « pouvoirs d'urgence » très étendus, dont celui de procéder à une dévaluation du peso. Le gouvernement a par ailleurs le pouvoir de concevoir et de réglementer le nouveau régime monétaire.

L'Argentine a instauré un double taux de change. Pour la plupart des transactions commerciales (p. ex. les importations et les exportations), le taux de change a été fixé à 1,4 peso pour un dollar américain (dévaluation implicite de 28,6 % de la monnaie) et pour les autres transactions (p. ex. celles des touristes et des Argentins), le taux de change flotte librement. Le gouvernement a révélé qu'il souhaitait adopté un régime de change libre au cours des prochains mois. Le maintien du taux de change fixe est considéré comme une tentative du gouvernement pour gérer une transition vers un régime de change flottant. La Banque centrale sera autorisée à acheter et à vendre des devises à partir de ses propres réserves pour maintenir le taux officiel et pour imprimer des pesos. Le gouvernement envisage toujours d'arrimer le peso à un panier de devises, p. ex. le dollar, l'euro et le réal. Il prévoit également entreprendre une série de mesures parallèles visant à contrôler l'incidence de cette initiative draconienne sur les agents économiques et les Argentins qui sont désillusionnés et nerveux.

Le principal enjeu n'est pas le taux de dévaluation, mais bien de déterminer si le nouveau régime permettra d'instaurer un climat de confiance en Argentine, empêchera la fuite des capitaux et permettra au pays de renouer avec la reprise. La

Le Canada continuera de suivre de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Exigences de validation des certificats pour la viande

Les exportateurs canadiens de viande restent préoccupés par le règlement brésilien qui exige que les certificats d'inspection des produits carnés soient validés par le consulat du Brésil avant l'exportation des produits (exigence dite consulaire). Cette pratique entraîne des retards et des coûts supplémentaires. Le Canada n'impose pas de telles exigences aux importations en provenance du Brésil ou de tout autre pays. Le Canada juge ce règlement contraire à la pratique internationale courante et estime qu'il restreint inutilement le commerce; au fil des années, il a présenté de nombreuses observations en vue de faire retirer cette exigence. Bien que les hauts fonctionnaires brésiliens aient, à plusieurs reprises, assuré qu'ils élimineraient cette exigence, ils ne l'ont toujours pas fait. Le Canada continuera à presser le gouvernement brésilien de lui faire parvenir un avis officiel confirmant l'élimination de l'exigence en ce qui le concerne.

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

Le Brésil ne permet pas actuellement l'importation de la plupart des viandes de volaille canadiennes, faisant valoir qu'il n'a pas encore examiné et reconnu le système canadien d'inspection de ces produits, ni approuvé les établissements canadiens (le Brésil accepte toutefois la viande d'autruches, d'émeus et de canards en provenance du Canada). Cela dit, les exportateurs canadiens ont signalé qu'ils souhaitaient exporter vers le Brésil des aliments transformés contenant du poulet. Les représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à un examen mutuel des systèmes d'inspection de la volaille. Les deux pays ont terminé la cueillette d'information et prennent en ce moment connaissance des rapports sur les conditions commerciales applicables à la viande de volaille. À la fin de ce processus, les producteurs canadiens de volaille (c'est-à-dire de poulet et de dinde) pourront exporter leurs produits vers le Brésil et vice versa. Les discussions bilatérales se poursuivent.

Droits brésiliens sur le blé

En 1996, le Brésil informait les membres de l'OMC qu'il avait retiré de sa liste, établie dans le cadre de l'OMC, une concession en matière d'accès au marché touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de droits et qu'il prévoyait exiger un droit de 12,5 % sur les importations de cette céréale. Comme il vend d'importantes quantités de blé au Brésil, le Canada a exercé son droit de demander une compensation pour la révocation de cette concession et pour l'augmentation des droits. Depuis, le Canada et le Brésil ont tenu une série de consultations, mais ils ne sont pas encore parvenus à s'entendre sur un règlement. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de blé à destination du Brésil était estimée à 7,2 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 72 % par rapport à l'année précédente.

Services de télécommunications

Étant donné que la déréglementation de l'industrie brésilienne des télécommunications progresse, les exportateurs canadiens de services de télécommunications continuent de manifester un intérêt marqué pour les débouchés qui s'offrent sur ce marché. Lorsque plusieurs pays membres de l'OMC ont refusé les nouveaux engagements qu'offrait de prendre le Brésil dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base, ce dernier a retiré son offre. Il n'a, par conséquent, pris aucun engagement dans le cadre de l'OMC concernant l'accès au marché brésilien des services de télécommunications. Dans le cadre des prochaines négociations qui se tiendront sous l'égide de l'OMC et de la ZLEA, le Canada continuera de s'employer à établir sur des bases plus solides ses échanges avec le Brésil dans cet important secteur.

Investissement

En 2000, les investissements canadiens directs au Brésil se chiffraient à environ 4,6 milliards de dollars, faisant du Brésil la quatorzième destination des investissements directs réalisés par le Canada à l'étranger. En raison de l'importance des sommes en cause et du fait que les Canadiens investissent depuis longtemps au Brésil, ce pays est considéré par le Canada comme une de ses priorités en ce qui a trait à la conclusion d'un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Bien que plusieurs consultations ait été amorcées depuis le milieu des années 1990, nous n'avons pas encore conclu un tel accord.

ARGENTINE

Aperçu

Troisième économie de l'Amérique latine, l'Argentine est confrontée à une récession pour la quatrième année consécutive, à la suite de plusieurs années d'expansion et d'optimisme économiques. Dans les années 1980, l'Argentine a été frappée par une crise de l'endettement extérieur, une détérioration des finances publiques et une inflation élevée. En avril 1991, le gouvernement a mis en œuvre un plan de stabilisation (en vertu de la loi de convertibilité) qui prévoyait, entre autres, la création d'une Caisse d'émission pour s'assurer que l'expansion de la masse monétaire se limite à la demande monétaire. La Caisse a empêché le gouvernement de financer des activités

taxe correspond à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre du GATT relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée (NPF). De plus, dans bien des cas où les droits de douane imposés par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

PROEX

Depuis 1998, l'organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a conclu à cinq reprises que PROEX, le programme brésilien de subventions à l'exportation qui réduit les coûts de financement pour les exportateurs brésiliens grâce à son volet « d'égalisation des intérêts », est une subvention prohibée dans le cas des aéronefs de transport régional.

Le 12 décembre 2000, à la suite de la rupture des négociations bilatérales, le Canada a demandé à l'OMC et obtenu de celle-ci l'autorisation d'imposer au Brésil des mesures correctives, sous réserve d'un plafond annuel de 344,2 millions de dollars, pour un total de 2,1 milliards de dollars. Au même moment, le Brésil affirmait à l'OMC qu'à la suite des révisions qu'il avait apportées récemment à son programme PROEX, la subvention à l'exportation qui avait été interdite était devenue conforme aux obligations qu'il a contractées dans le cadre de l'OMC. Le Canada a rejeté cette déclaration.

Le 16 février 2001, à la demande du Canada, l'OMC a mis sur pied un groupe spécial pour établir si ces révisions rendaient le programme PROEX conforme aux obligations du Brésil en tant que membre de l'OMC. Dans son rapport qu'il a rendu public le 26 juillet, le groupe spécial a conclu que PROEX III était, en soi, conforme, mais que son application était contraire aux règles de l'OMC. Ce qui importe bien plus, toutefois, c'est que le groupe spécial a établi des critères précis (taux d'intérêt minimal correspondant au taux d'intérêt commercial de référence [TICR]), échéancier maximal de 10 ans, financement d'au plus 85 % de la transaction) que doit respecter le financement accordé par PROEX pour être conforme aux obligations contractées par le Brésil dans le cadre de l'OMC. Ces critères étaient essentiellement les mêmes que ceux que le Canada a toujours cherché à faire établir depuis le début du conflit, et que le Brésil a sans cesse refusés. Le 23 août, l'OMC a adopté le rapport du groupe spécial.

Le 10 janvier 2001, le ministre de l'Industrie, M. Brian Tobin, a annoncé une proposition dans le cadre de laquelle Air Wisconsin bénéficierait d'un financement sur le Compte du Canada à un taux inférieur à celui du marché, pour aider Bombardier à conclure la vente de 75 aéronefs de transport régional. Les conditions du financement sont comparables à celles de la proposition du Brésil au nom de son avionneur Embraer.

Le 12 mars, en réponse à la stratégie d'alignement employée par le Canada, le Brésil a introduit une plainte à l'OMC dans laquelle il soutenait que l'aide financière accordée par le Compte du Canada pour l'obtention de contrats avec le transporteur Air Wisconsin constituait une subvention à l'exportation interdite. L'organe de règlement des différends a rendu public son rapport final sur le financement de la vente d'aéronefs à Air Wisconsin, le 28 janvier 2002. Il y a conclu que l'aide financière accordée par le Compte du Canada pour obtenir un contrat avec le transporteur Air Wisconsin et la stratégie d'alignement employée par le Canada (bien qu'elle soit admissible en vertu de l'Accord de l'OCDE) allaient à l'encontre des règles de l'OMC. Surtout, le groupe spécial a conclu que le Compte du Canada, le Compte de la Société de la SEE de même que le programme québécois Investissement Québec étaient conformes tels qu'ils sont administrés.

Par suite d'une interruption d'un an, les représentants canadiens et brésiliens ont engagé à nouveau des négociations en novembre. Les entretiens initiaux étaient cordiaux et empreints de professionnalisme. Les deux parties ont convenu de se réunir de nouveau, en 2002, pour trouver ensemble une solution amiable à ce différend qui dure depuis cinq ans.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil rendait public le décret n° 2.498/98 mettant en œuvre l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré.

Dans la pratique, 80 % des marchandises qui entrent au Brésil sont soumises au mécanisme automatisé de délivrance de permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 % restants devant faire l'objet d'une approbation (c'est-à-dire les marchandises normalement visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) sont examinés par les ministères respectifs ayant un pouvoir décisionnel en la matière. Bien que le Brésil ait présenté le SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières, de nombreux exportateurs et de nombreux candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et qu'il manque de souplesse.

Au Sommet des Amériques de Québec, en avril 2001, le président du Brésil, M. Fernando Cardoso, dans son allocution à la séance d'ouverture, a mis en relief son engagement à l'égard du Mercosur en le qualifiant de « priorité absolue pour le Brésil, une réalisation qui ne disparaîtra pas en raison de la participation de ce pays à des projets d'intégration d'un plus grand ensemble géographique ».

En dépit de difficultés internes auxquelles les médias ont largement fait écho, les pays membres du Mercosur estiment que les progrès politiques et économiques accomplis jusqu'à présent par leur bloc commercial sont importants. Il reste que divers facteurs — les problèmes économiques qu'éprouve l'Argentine et les récentes mesures prises par le gouvernement dans sa tentative pour améliorer la situation, de même que les difficultés économiques internes propres au Brésil (la crise énergétique, la dépréciation du réal brésilien, etc.), les murmures de mécontentement en Uruguay et au Paraguay relativement au niveau du TEC et les remaniements additionnels apportés au régime automobile laissent entrevoir des jours difficiles.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI)

Signée en juin 1998, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et a établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à l'ECCI, la première réunion du groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion tenue en novembre 1999, à Toronto, dans le cadre des négociations en vue de la création de la ZLEA. Il a alors été décidé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour examiner les « meilleures pratiques » de développement et de promotion du commerce.

De plus, il a été convenu qu'un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires serait instauré aux termes de l'entente. Ce conseil permettra au secteur privé d'exprimer directement son opinion auprès des intervenants chargés des relations Canada-Mercosur en matière de commerce et d'investissement. Au Canada, des réunions ont été tenues (à Montréal, à Calgary et à Toronto) avec des représentants du milieu des affaires pour recueillir leurs avis pour ce qui est des activités les plus profitables qu'il conviendrait de mettre en œuvre dans le cadre de l'ECCI. À titre de suivi, le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) a réussi à organiser une réunion du conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires à Buenos Aires le 3 avril 2001, en marge de la ZLEA. Le conseil s'est alors prononcé en faveur d'un échange permanent de renseignements qui refléterait la façon dont les participants conçoivent les questions d'intérêt commun, les séances de travail courantes devant déboucher sur une réunion officielle à Quito, en Équateur, en octobre 2002, en marge de la prochaine rencontre sur la ZLEA.

Le 21 novembre 2001, le Groupe consultatif de l'ECCI, lequel se compose de hauts fonctionnaires du domaine du commerce, s'est réuni à Montevideo, en Uruguay, pour poser les jalons d'un prochain plan d'action Canada-Mercosur sous les auspices de l'ECCI. Le groupe s'est entendu sur un plan d'action traitant de questions relatives à l'expansion du commerce, à la connectivité et aux moyens de renforcer les procédures douanières, et prévoit se réunir de nouveau au milieu de l'année 2002.

BRÉSIL

Aperçu

En tant que membre du Mercosur, le Brésil, le plus important marché en Amérique latine, accorde une grande priorité à une éventuelle libre circulation des produits, des services et des capitaux entre les quatre pays qui en font partie. Actuellement, la plupart des produits agricoles bénéficient du libre accès aux marchés des pays du Mercosur, à l'exception toutefois du sucre, qui continue de faire l'objet d'un important différend commercial entre le Brésil et l'Argentine. L'établissement du Tarif extérieur commun (TEC) du Mercosur a déjà conduit chacun des pays membres à hausser leurs taux de droits consolidés pour certains produits. Le niveau actuel du TEC applicable aux produits agricoles varie entre 0 % et 18,5 %, un droit de 16,5 % étant actuellement perçu sur l'orge de brasserie – ce qui est maintenant supérieur de 6,5 % à son taux consolidé dans le cadre de l'OMC. La situation économique en Argentine s'aggrave et la façon d'appliquer le TEC suscite de vives controverses.

En 2001, le réal brésilien s'est déprécié de 25 % à 30 % face au dollar américain, en raison surtout d'un certain nombre de facteurs économiques, dont la crise énergétique au Brésil, la détérioration de la situation économique dans plusieurs pays membres du Mercosur et le ralentissement de la conjoncture mondiale. Les exportations canadiennes de 2001 ont accusé une baisse de 13 % par rapport à la même période en 2000. En dépit d'une révision en baisse des prévisions pour ce qui est des performances de l'économie brésilienne, les perspectives à moyen et à long terme demeurent excellentes pour les exportateurs canadiens.

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans la liste établie par le Brésil pour les fins de l'OMC (comme la taxe de renouvellement de la marine marchande) et au fait que cela pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion du commerce. Cette

mesures sanitaires et phytosanitaires afin de faciliter l'application courante de celles-ci dans les pays de la ZLEA.

- Faire avancer l'élaboration d'une structure institutionnelle pour la ZLEA.
- Continuer à accroître, par un engagement concret du Comité des représentants des gouvernements de la ZLEA sur la participation de la société civile, la participation de la société civile dans le processus d'élaboration de la ZLEA.
- Assurer une plus grande transparence du processus d'élaboration de la ZLEA, par exemple, en informant mieux le public.

Mercosur

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du cône sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été complètement mis en œuvre, en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des produits et services, des capitaux et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et prévoira l'harmonisation des politiques macroéconomiques et sectorielles. Cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (contre 400 millions pour l'ALENA), est le plus important marché d'exportation du Canada en Amérique du Sud. En 2001, le commerce bilatéral de marchandises avec l'Argentine a connu une légère baisse pour s'élever à 3,1 milliards de dollars canadiens, et les exportations canadiennes ont totalisé 1,1 milliard de dollars contre 1,29 milliard de dollars en 1999. Nos exportations consistent principalement en produits du papier, en potasse, en blé, en matériel de télécommunications et en technologies de l'information, en pièces d'aéronef, en produits du pétrole, en équipement, en malt, en minéraux, en matières plastiques, en matériel roulant et en produits pharmaceutiques. Les investissements étrangers directs du Canada sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production de l'électricité, du matériel et des services de télécommunications, et ont sensiblement augmenté ces dernières années. En 2000, ils étaient évalués à 8,7 milliards de dollars dans les pays membres du Mercosur et à 5,5 milliards de dollars au Chili, un membre associé.

Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 % des échanges entre les membres se font en franchise de droits. Les exceptions aux TEC, soit les centaines de lignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, doivent être éliminées d'ici 2006. En 2000, après des mois de négociations difficiles, le Brésil et l'Argentine ont achevé le texte final du régime du Mercosur pour le secteur de l'automobile. Étant donné que les véhicules et les pièces automobiles forment au moins 30 % des échanges entre les pays membres du Mercosur, ce dernier est un accord important. Dans le secteur agricole, plusieurs problèmes demeurent. De plus, on n'a constaté aucun progrès dans le domaine de la libre circulation de la main-d'œuvre.

Le Mercosur mène un vaste programme à l'étranger dans le but de négocier l'établissement de liens plus étroits avec le Pacte andin, l'Union européenne, l'Afrique du Sud et les États-Unis et d'établir un dialogue avec le Japon, la Chine, l'AELE, le Canada et Israël. Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Bien que le Chili et le Mercosur devaient intensifier leurs discussions sur la participation intégrale du Chili au bloc, son accession est encore incertaine puisque le Chili a annoncé en décembre 2000 qu'il négociait la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. Une plus grande intégration du Chili au bloc commercial que forme le Mercosur pose problème parce que ce pays dispose pour les importations d'une structure tarifaire sensiblement inférieure, soit 9 % en moyenne contre 14 % pour le Mercosur.

Par ailleurs, le Mercosur a aussi conclu avec l'Union européenne un accord-cadre dont la mise en œuvre devrait être terminée en 2005. Les deux parties ont présenté des propositions qui sont actuellement à l'étude. L'accès aux marchés des produits agricoles en provenance du Mercosur demeure un élément essentiel de l'avancement des négociations. Les pays du Mercosur ont également convenu d'entreprendre des discussions avec l'Afrique du Sud, un des principaux points de convergence, étant un important commerce bilatéral de pièces automobiles. De plus, le Mercosur et le Mexique ont eu des négociations sur la modification de leur « régime automobile commercial » en vigueur, en vue de la libéralisation progressive des droits de douane perçus sur les véhicules et les pièces automobiles d'ici 2010. Depuis septembre 2001, les États-Unis et le Mercosur ont eu des échanges de haut niveau sous la forme de consultations bilatérales de type 4 plus 1 établi en 1991, un mécanisme qui a depuis été réactivé.

Plus récemment, à la réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud, qui s'est tenue en août 2000 à Brasilia, à la demande du Brésil, ces derniers ont convenu de créer « un forum consultatif entre les hauts fonctionnaires et les représentants de la société civile » pour étudier les formes que pourrait prendre une action commune dans les domaines du commerce et de l'investissement, afin de renforcer et d'intensifier l'intégration des pays de la région. Les présidents ont également décidé d'entreprendre des négociations en vue de créer, avant janvier 2002, une zone de libre-échange englobant le Mercosur et la Communauté andine. Le Suriname et le Guyana seront éventuellement invités à en faire partie, ce qui créerait une « zone économique intégrée » dans toute l'Amérique du Sud.

et mexicaines sont importantes et s'accroissent. Pour cette raison, des organismes du Canada et du Mexique continuent de procéder à des rapprochements pour cerner et pour quantifier les causes qui sont à la base des différences entre les statistiques présentées sur le commerce des marchandises.

Zone de libre-échange des amériques (ZLEA)

Le Canada est l'un des 34 pays démocratiques de l'hémisphère participant aux négociations en vue de l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Lancées en avril 1998, ces négociations créeront la plus grande zone de libre-échange au monde, qui comptera 800 millions de personnes et aura un PIB combiné de près de 17 billions de dollars. La ZLEA étendra aux autres pays de l'hémisphère les liens de libre-échange qui unissent le Canada aux États-Unis, au Mexique, au Chili et au Costa Rica, permettant aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des nouveaux marchés de l'hémisphère. La ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'ALENA; le commerce du Canada avec les États-Unis et le Mexique continuera donc d'être régi par l'ALENA. La ZLEA ne pourra être substituée à l'ALENA à cet égard que si les trois parties concernées y consentent. Même en excluant les partenaires du Canada au sein de l'ALENA, la région représente un marché d'exportation de 3,7 milliards de dollars pour le Canada; elle bénéficie déjà de 44 milliards de dollars d'investissement direct canadien (soit 14,6 % de l'investissement canadien direct total à l'étranger). Les négociations en vue de la création de la ZLEA devraient être terminées d'ici 2005.

La décision de créer la ZLEA a été prise lors du premier Sommet des Amériques tenu en décembre 1994, à Miami. Le Sommet visait à renforcer la coopération entre les pays des Amériques afin de promouvoir la prospérité, la démocratie et le développement dans tout l'hémisphère. Aux Sommets de Miami, de Santiago et de Québec, les dirigeants ont convenu de mettre en œuvre des plans d'action détaillés axés sur l'éducation, la démocratie, les droits de la personne, l'intégration économique, le libre-échange, la pauvreté, la discrimination et l'environnement. Au Sommet de Québec, il a également été convenu de rendre public le texte provisoire sur les négociations. La ZLEA est le résultat le plus visible des travaux du Sommet; les principaux buts de cette nouvelle zone de libre-échange — favoriser la croissance et le développement en intensifiant l'intégration économique — visent en bout de ligne à renforcer les objectifs plus larges du Sommet. Le Canada continue de jouer un rôle important dans le processus entamé par ces sommets, le premier ministre ayant présidé le Troisième Sommet des Amériques, qui s'est tenu à Québec, du 20 au 22 avril 2001.

Le rôle de chef de file que le Canada a assumé en présidant les premières négociations sur la ZLEA lui a donné la possibilité de démontrer qu'il était résolu à renforcer les liens entre les pays de l'hémisphère et à promouvoir la libéralisation du commerce. À la réunion ministérielle tenue en novembre 1999 à Toronto, où le Canada présidait pour la dernière fois les négociations sur la ZLEA, il a été souligné que des progrès concrets avaient été réalisés et que les bases de la prochaine ronde de négociations avaient été jetées. La deuxième ronde de négociations, présidée par l'Argentine, a pris fin à la réunion ministérielle qui s'est tenue en avril 2001, à Buenos Aires. Le 1er mai 2001, la présidence du processus d'élaboration de la ZLEA a été confiée à l'Équateur et sera assurée conjointement par les États-Unis et le Brésil à compter de la prochaine réunion ministérielle en octobre 2002 jusqu'à la fin des négociations. Le Canada collabore étroitement avec l'Équateur pour faire avancer les négociations et préside actuellement le Comité mixte d'experts en commerce électronique formé de représentants du gouvernement et de représentants du secteur privé. Le soutien logistique nécessaire pour la bonne marche des négociations est fourni par le Secrétariat administratif installé à Panama, depuis le 1er mars 2001.

Résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 2001

- Les négociateurs ont publié, par suite des instructions données par les ministres, une version provisoire (texte entre crochets) des diverses questions traitées dans l'accord instituant la ZLEA qui a été soumise aux ministres à Buenos Aires en avril 2001.
- Les ministres se sont engagés à mener à bien les négociations d'ici janvier 2005 et à mettre en œuvre l'accord au plus tard en décembre 2005.
- Il a été entendu de rendre public l'ébauche des textes des négociations sur la ZLEA.
- Les groupes de négociation ont reçu des directives précises et le calendrier des négociations pour la prochaine ronde de négociations.
- Le Comité des représentants des gouvernements de la ZLEA sur la participation de la société civile s'est vu confier un mandat plus clair.

Objectifs du Canada pour 2002

- Faire accepter une ébauche du texte intégré pour l'accord de la ZLEA et amorcer les négociations sur l'accès aux marchés sectoriels d'ici mai 2002.
- En venir à un consensus entre les pays de la ZLEA pour mettre sur pied un comité intérimaire des

Canada (le Conseil canadien des ingénieurs professionnels) et au Mexique sont prêts, depuis plus de deux ans, à mettre en œuvre l'accord. Devant l'absence de consensus entre les associations d'ingénieurs aux États-Unis, le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et son équivalent mexicain ont décidé de mettre en œuvre l'accord de reconnaissance mutuelle sur une base bilatérale. Il s'en est suivi, au début de 1999, un échange de lettres entre nos ministres du Commerce. Le Canada travaillera de concert avec le Mexique pour que l'accord bilatéral soit mis en œuvre en 2002.

Camionnage

Selon le chapitre 12 (commerce transfrontière des services) de l'ALENA, les États-Unis ont accepté d'ouvrir leurs États frontaliers (le Texas, l'Arizona, le Nouveau-Mexique et la Californie) aux camions mexicains transportant un chargement international au plus tard le 18 décembre 1995 et d'ouvrir tout son territoire à ceux-ci avant le 1er janvier 2000.

Toutefois, en invoquant des raisons de sécurité, les États-Unis ont refusé d'approuver toute nouvelle demande présentée par des entreprises de camionnage mexicaines cherchant à circuler sur le territoire américain. Par suite d'une décision en faveur du Mexique qu'a rendue en novembre 2001 un groupe spécial d'arbitrage créé en vertu de l'ALENA, les États-Unis ont conclu une entente nationale qui accorderait aux camionneurs mexicains un plus grand accès au territoire américain. Cette entente pourrait leur permettre d'atteindre deux objectifs, soit garantir la sécurité des camionneurs mexicains qui circulent sur le territoire américain et respecter les obligations commerciales contractées dans le cadre de l'ALENA. Cependant, le gouvernement du Mexique aura besoin de temps pour évaluer la mise en œuvre de la décision prise par les États-Unis. Le Canada suppose que le Mexique apportera son plein concours, en veillant à ce que les camions canadiens puissent traverser la frontière entre le Mexique et les États-Unis et aient un accès complet au marché mexicain des services de camionnage, comme l'exige l'ALENA.

Entre-temps, les entreprises canadiennes de camionnage continuent de bénéficier de bonnes relations d'affaires avec les entreprises mexicaines de camionnage et l'accès des services de camionnage transfrontières mexicain et américain au Canada demeure ouvert, à la condition que les camions répondent aux exigences canadiennes en matière de transport, en particulier au chapitre de la sécurité.

AUTRES DOSSIERS

Climat d'investissement au Mexique

Depuis 1994, le Mexique a mis en œuvre une série de réformes réglementaires et législatives visant à offrir une plus grande sécurité juridique et une plus grande transparence non seulement aux investisseurs mexicains, mais aussi aux investisseurs étrangers. Le Mexique a aussi signé de nombreux accords réciproques en matière de protection de l'investissement. Bien qu'elles accueillent favorablement ces réformes et l'engagement qu'a pris la nouvelle administration d'accroître la confiance des investisseurs, les entreprises canadiennes continuent de demander qu'on améliore le climat de l'investissement au Mexique, notamment en ce qui a trait à la complexité et à l'absence de transparence du régime juridique, du régime fiscal et des marchés publics et aux questions de sécurité personnelle. Le Canada continuera de suivre de près les progrès qu'accomplira le Mexique pour rendre plus transparentes et plus uniformes les lois et les réglementations auxquelles sont assujettis les investissements canadiens dans ce pays. Il se tiendra par ailleurs au fait des occasions additionnelles d'investissement qui s'offriront aux entreprises canadiennes dans le secteur mexicain de l'énergie et veillera à ce que le mandat de l'organisme mexicain de réglementation de l'énergie (CRE) soit renforcé.

Marchés publics

Selon l'annexe 1001 de l'ALENA, au 1er juillet 1995, le Mexique devait avoir fini d'élaborer sa liste des services exclus, effectué les consultations avec les autres parties et soumis sa liste finale. Or, la liste n'est toujours pas terminée, ce qui occasionne de l'incertitude pour les entreprises canadiennes. Le Canada entend insister auprès du Mexique pour qu'il mette la dernière main à sa liste des services exclus au plus vite.

La mise en œuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien cherche toutefois à donner suite à certaines préoccupations qui ont été soulevées, dont les pressions exercées par le Mexique pour que soient attribués des marchés à des sous-traitants mexicains.

Le Mexique a négocié des exceptions pour soustraire pendant une période transitoire (jusqu'au 1er janvier 2003) ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) à une application intégrale des dispositions de l'ALENA relatives aux marchés publics. Le Canada continuera à surveiller l'application faite par le Mexique de ces exceptions pour s'assurer que les entreprises canadiennes trouvent leur compte dans les marchés publics attribués par ces deux sociétés d'État.

Rapprochement des données sur le commerce

L'importance des rapports commerciaux se mesure en grande partie par la taille des flux commerciaux. Cependant, les statistiques produites par les pays sur les échanges de marchandises qu'ils réalisent avec le reste du monde diffèrent souvent de celles publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces écarts, d'une part, tiennent à des différences conceptuelles réelles entre les statistiques sur les importations et les exportations et, d'autre part, sont attribuables à des erreurs possibles. Les différences entre les statistiques canadiennes

Sirop de glucose à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe au point de vente sur les boissons gazeuses contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. La nouvelle taxe est de 10 % sur les boissons en bouteille et de 20 % sur les boissons de fontaine dans les restaurants ou dans les distributeurs automatiques. Cette nouvelle taxe a largement contribué à fermer les portes aux exportateurs canadiens de boissons à haute teneur en fructose, puisque les fabricants du Mexique ont commencé à utiliser principalement le sucre de canne dans les boissons gazeuses. Les exportations canadiennes de sirop de glucose à haute teneur en fructose ont été importantes ces dernières années, et l'on s'attend à ce que qu'elles le deviennent davantage au cours de 2002. Les producteurs canadiens de maïs subiront également les effets négatifs de cette taxe, qui soulève également des questions par rapport à sa conformité avec les obligations commerciales du Mexique. Le 5 mars 2002, le président Fox, faisant appel aux pouvoirs spéciaux que lui accordent la Constitution, a annoncé une suspension de cette taxe pour une durée de sept mois. Cette suspension de sept mois permettra au gouvernement de mettre en place sa nouvelle politique nationale sur le sucre, conçue pour favoriser le rétablissement du secteur sucrier du Mexique. Le gouvernement du Canada a manifesté au gouvernement mexicain ses inquiétudes à l'égard de cette taxe, et il continuera de surveiller la question de près et interviendra si nécessaire.

Questions liées aux douanes

Le Mexique exige que, préalablement à l'entrée au pays, toute marchandise soit dédouanée et que les droits soient acquittés à la frontière américaine, ce qui retarde l'acheminement de toutes les expéditions et en accroît le coût. De plus, le Mexique ne dispose pas actuellement d'un processus accéléré pour ce qui est de l'entrée au pays des petits paquets et du courrier. Le Canada entend étudier les moyens de régler les problèmes systémiques qui se posent à la frontière. Le Canada a affecté un représentant des douanes à la frontière pour faciliter le dédouanement des produits agricoles et s'est entendu avec le Mexique pour tenir d'autres consultations sur les possibilités d'échanges de renseignements et pour étudier la possibilité de travailler conjointement dans le but d'améliorer la transparence et l'efficience de la gestion frontalière. Dans le cas des produits carnés, les retards à la frontière et les rejets de produits sont plus nombreux ces derniers temps en raison des changements apportés à l'application des normes sanitaires mexicaines. Les médicaments vétérinaires ont aussi été touchés. Bien que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et les fonctionnaires de l'ambassade se soient réunis au Mexique pour donner suite à ces préoccupations, les solutions sont lentes à venir.

Élimination le 1er janvier 2001 de la ristourne des droits de douane

Au 1er janvier 2001, le Mexique avait éliminé progressivement, comme prévu, le régime de ristourne des droits de douane pour se conformer aux obligations qu'il a contractées en vertu de l'article 303 de l'ALENA. L'obligation a effectivement mis fin au régime suivant lequel des intrants importés de pays non-membres de l'ALENA, puis vendus à l'exportation au Canada et aux États-Unis, étaient admis en franchise de droits. Pour neutraliser les effets potentiellement dévastateurs sur l'industrie en zone franche (maquiladora), le Mexique a instauré un système de programmes de promotion sectorielle (Prosecs), réduisant ainsi les droits de douane NPF sur un certain nombre d'intrants qui proviennent de pays non-membres et qui sont utilisés dans les maquiladoras. Le Canada continuera de surveiller l'élimination de la ristourne des droits de douane et l'application des Prosecs.

Réglementations techniques obligatoires du Mexique

Le Mexique possède un système élaboré de réglementations techniques obligatoires désignées sous l'appellation de NOM. La *Federal Metrology and Standardization Law of 1992* [loi fédérale de 1992 sur la métrologie et la normalisation] a établi les bases du système mexicain de normes et de réglementations techniques obligatoires. En vertu de ce système, l'élaboration de normes est coordonnée par le ministère du Commerce et de l'Industrie (ministère de l'Économie ou *Economia*). Chaque année, le ministère de l'Économie publie un plan national de normalisation qui fait état des domaines où les ministères comptent modifier ou ajouter des règlements ou des normes techniques. Les activités d'élaboration de normes qui ne figurent pas dans le plan annuel de normalisation ne peuvent être amorcées avant le cycle annuel suivant. Le Canada suit de près l'établissement et la mise en œuvre de réglementations techniques obligatoires nouvelles et existantes au Mexique, en particulier celles qui pourraient avoir un effet négatif sur les exportations canadiennes.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

En juin 1995, les représentants des ingénieurs professionnels des parties à l'ALENA ont signé un accord de reconnaissance mutuelle en matière de permis d'exercice et de certification des ingénieurs. Cependant, faute de l'appui des États-Unis, cet accord n'a pas été mis en œuvre sur une base trilatérale. (Seul l'État du Texas a pris des mesures en vue de sa mise en œuvre.) Les organismes représentant les ingénieurs au

prescriptions en matière de contenu national dans les marchés publics au Mexique et à veiller à ce que la Société pétrolière nationale du Mexique (PEMEX) et la Commission fédérale de l'électricité (CFE) se conforment aux disciplines de l'ALENA concernant les marchés publics.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Accélération du processus d'élimination des droits de douane sur les produits canadiens exportés vers le Mexique

L'ALENA prévoit, d'ici le 1er janvier 2003, éliminer la plupart des droits applicables aux produits échangés entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. L'article 302 de l'ALENA indique qu'il est possible d'accélérer l'élimination des droits de douane qui frappent les marchandises échangées au titre de l'accord, à condition que les gouvernements se consultent et qu'une entente intervienne entre eux. Après avoir consulté le secteur privé sur les avantages et les inconvénients que pourrait engendrer l'élimination accélérée des droits de douane, le Canada et le Mexique ont convenu de procéder à un quatrième exercice d'accélération qui éliminerait, au plus tard le 1er janvier 2002, les droits de douane qui frappent la plupart des véhicules automobiles, la pâte de bois, les pièces de matériel ferroviaire, les stabilisateurs et les niveleuses. En vertu de l'ALENA, ces droits de douane devaient au départ être éliminés le 1er janvier 2003. Le Mexique a de surcroît accepté d'éliminer les droits de douane qui frappent une série de marchandises qui, en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Mexique et l'Union européenne, sont aujourd'hui admis en franchise de droits dans l'Union européenne.

Pommes de terre de semence

En 1998, le Canada et le Mexique ont conclu un accord phytosanitaire bilatéral. Pendant deux années, l'application de cet accord n'a posé aucun problème. Cependant, en décembre 2000 et en janvier 2001, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre en provenance du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, prétextant des risques phytosanitaires. Le Canada a présenté des observations aux échelons élevés pour contester ces nouvelles mesures. Le Canada a fait valoir que celles-ci ne sont appuyées par aucune justification scientifique. Au cours de la dernière année, une entente a été conclue en vue de créer un comité technique qui aura pour responsabilité de se pencher sur ces questions. Le Canada continuera à présenter des observations au Mexique afin que toutes les provinces canadiennes puissent commercer avec ce pays conformément aux conditions prévues dans l'accord de 1998.

Certification des aliments transformés

À la réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC tenue en septembre 2000, le Canada et le Mexique se sont entendus pour poursuivre les discussions bilatérales sur les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés. Ce point demeure une priorité pour le Canada étant donné que, dans le cas d'un certain nombre de ces produits, les exigences du Mexique ne sont pas claires et qu'il est apparu que diverses questions devraient faire l'objet de discussions plus approfondies. Le Canada a retenu les services d'un représentant des douanes à la frontière pour faciliter le dédouanement des aliments transformés, quoique la documentation pose encore un problème et que des changements y soient souvent apportés.

Pommes de terre frites surgelées

Le Mexique a fixé, en vertu de l'ALENA, un contingent tarifaire pour les frites surgelées, au-delà duquel des droits de douane de 20 % sont perçus. L'élimination de ces droits est prévue pour le 1er janvier 2003. Au Mexique, la demande de produits de pomme de terre surgelés, surtout de la part des chaînes d'établissements de restauration, croît très rapidement et est satisfaite par les importations. Toutefois, l'accès à ce marché est limité par le petit contingent tarifaire, alors que l'imposition de droits hors contingent occasionne des coûts inutiles aux importateurs et aux consommateurs. Le Canada a abordé la question avec le Mexique à maintes reprises et poursuivra ses entretiens bilatéraux afin d'améliorer l'accès au marché pour ce produit.

Haricots secs

En vertu de l'ALENA, les importations de haricots secs en provenance du Canada étaient limitées par un contingent tarifaire. Malheureusement, le Mexique n'a pas administré le processus de répartition du contingent de manière transparente. Les exportateurs canadiens craignent que leur capacité de respecter le contingent ait été compromise par l'incertitude occasionnée par les retards dans la répartition du contingent et par le peu de temps dont ils disposaient à cause de ces retards pour livrer ce produit sur le marché. Certains progrès ont été accomplis en 2000 relativement à cette question, quand le Mexique a accepté de procéder à trois enchères par année pour la répartition du contingent auquel sont soumis les haricots secs. Il reste que, une fois de plus, les enchères ont été retardées et l'industrie mexicaine a exercé des pressions en vue de l'adoption de mesures protectionnistes. Le Canada continuera de se prononcer en faveur d'une plus grande transparence et d'une prévisibilité accrue du système d'enchères de même que la possibilité de garder sans relâche le marché libre tout au long de l'année.

fortement axée sur les exportations se redressera; en 2003, la croissance du PIB pourrait atteindre 4 %. Les importations, qui ont chuté de 4,1 % en 2001, devraient connaître un taux de croissance de 1 % en 2002, et les exportations (qui ont diminué de 3,9% en 2001) devraient augmenter de 2,4 %.

La politique stratégique instaurée il y a dix ans par le Mexique pour libéraliser les échanges a consolidé sa position en tant que plaque tournante mondiale du commerce. Le Mexique est aujourd'hui lié à un vaste réseau d'accords qui lui donne un accès préférentiel à plus de trente pays, y compris ceux de l'Union européenne. Ce réseau représente plus de 60 % du PIB mondial et procure un accès préférentiel à un marché potentiel de plus de 870 millions de consommateurs.

Il reste que le Mexique effectue plus de 85 % de ses échanges avec les États-Unis. Mis en œuvre en 1994, l'ALENA a stimulé le développement économique et commercial du Mexique. Grâce à cet accord, la valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique est passée de 5,6 milliards de dollars en 1994 à 14,6 milliards de dollars en 2001; pendant la même période, les exportations canadiennes ont plus que doublé, passant de 1,1 milliard de dollars à 2,5 milliards de dollars. Le Canada est le deuxième marché d'exportation et partenaire commercial du Mexique.

En ce qui concerne l'investissement étranger direct, la valeur des investissements réalisés par le Mexique au Canada est demeurée faible en 2000 (132 millions de dollars). Cependant, la valeur des investissements canadiens au Mexique a triplé depuis 1994 atteignant 3,4 milliards de dollars en 2000. Plus de 50 % des investissements canadiens sont réalisés dans le secteur de la fabrication.

Les rapports qu'entretient le Canada avec le Mexique se font de plus en plus nombreux. Bien que prioritaire, la mise en œuvre de l'ALENA n'a été qu'un des éléments à la base de l'intensification des rapports entre ces deux pays. Les contacts entre les chefs de gouvernement et les ministres s'accroissent. Comme le Mexique sera l'hôte des rencontres de l'APEC en 2002, ces rapports continueront de s'intensifier.

Pour favoriser le développement des marchés et accroître les possibilités de pénétration accrue, les deux pays se consacreront tout particulièrement à exporter dans des secteurs prioritaires comme l'équipement et les services énergétiques, l'agroalimentaire, l'automobile et les industries connexes, les technologies environnementales, de même que les technologies de l'information et des télécommunications. En vertu de l'ALENA, tous les droits de douane qui frappent les échanges de produits originaires entre le Canada et le Mexique seront éliminés d'ici le 1er janvier 2003, exception faite des droits applicables aux haricots secs et au maïs (qui seront éliminés en 2008) et aux produits laitiers, avicoles et à base d'oeufs, qui ont été exclus de l'entente conclue avec le Canada.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Dans le cadre de la décision de l'ALENA d'accélérer l'élimination des droits de douane, le Mexique a supprimé, le 1er janvier 2002, ceux applicables à certains véhicules automobiles, aux camions, à la pâte de bois, aux pièces de matériel ferroviaire de même qu'aux stabilisateurs et aux niveleuses, une année plus tôt que prévu.
- Le gouvernement fédéral et les provinces de Québec, de l'Ontario, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta ont conjugué leurs efforts, dans le cadre d'un projet pilote, pour offrir de nouveaux services aux exportateurs agroalimentaires canadiens à la frontière mexico-américaine. Au nombre des services officiellement lancés le 30 octobre 2001, figure l'affectation à temps plein d'un représentant des douanes à Nuevo Laredo, au Mexique, qui s'assure que les entreprises canadiennes répondent aux exigences mexicaines. Cette personne-ressource est également appelée à résoudre rapidement les difficultés qui surviennent pour assurer le passage harmonieux des produits agroalimentaires canadiens à la frontière.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer à présenter des observations afin de faire lever l'interdiction visant les pommes de terre de semence de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick et rétablir les conditions du commerce prévues dans l'accord bilatéral de 1998.
- Clarifier les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés. Poursuivre les discussions afin d'obtenir un meilleur accès au marché pour les pommes de terre frites surgelées et les haricots secs du Canada.
- Suivre de près la mise en œuvre du processus amorcé le 1er janvier 2001 par le Mexique, en vue d'éliminer la ristourne des droits de douane sur les produits finals exportés vers le Canada, et plus particulièrement les programmes de promotion sectorielle (Prosecs) établis pour remplacer de l'élimination de la ristourne des droits de douane.
- Obtenir la mise en œuvre d'un accord de reconnaissance mutuelle du Mexique permettant aux Canadiens d'offrir des services d'ingénierie dans ce pays.
- Continuer à se prononcer en faveur d'un mandat plus solide et plus vaste pour l'organisme national de réglementation du secteur de l'énergie (CRE), pour que ce dernier offre des chances égales à tous les investisseurs canadiens du secteur de l'énergie confrontés à la position dominante qu'occupent les entreprises publiques du secteur de l'énergie sur le marché, au Mexique.
- Continuer à insister pour que le Mexique produise une liste définitive des services exclus du chapitre de l'ALENA sur les marchés publics, à contrôler l'utilisation des

la gestion de la frontière et le Partenariat stratégique canado-américain (PSCA).

Selon l'article 343 de la *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* [loi américaine sur l'immigration], tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, attestant de sa compétence professionnelle et de sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique qu'aux travailleurs désirant devenir résidents permanents et dispenser des services dans les domaines des soins infirmiers. Une dérogation visant les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en œuvre du règlement d'application de la loi. Cette dérogation ne représente toutefois qu'une solution temporaire, et le Canada continue à soutenir auprès du gouvernement et du Congrès américains que l'exigence relative à la double accréditation de l'article 343, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, enfreint les obligations découlant pour les États-Unis de l'ALENA. Notre objectif ultime est que le gouvernement américain rende permanente la dérogation pour les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire aux États-Unis. Toutefois, les États-Unis n'ont récemment pris aucune mesure à l'égard de l'article 343. Le Canada demeure vigilant à ce sujet.

NORMES ET MESURES CONNEXES

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, plus particulièrement à l'égard du Comité sur les normes et les mesures connexes de l'ALENA, en vue d'inciter ces derniers à réduire au minimum le fardeau réglementaire national sur l'industrie, tout en permettant à l'industrie d'adopter ses propres règlements dans le contexte d'un marché nord-américain de plus en plus intégré.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA, c'est-à-dire sur les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles, offrent d'excellents forums de coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités sur les transports terrestres et l'étiquetage des textiles effectuent des travaux visant à harmoniser les normes et à faciliter le commerce. Ils ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de la conformité dans la construction et la conduite des camions ainsi que de l'étiquetage des produits du textile. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes ont généralement été complémentaires, les sous-comités souhaitent accroître la coopération bilatérale, tout en améliorant la coordination des activités des forums internationaux.

Le Canada souhaite que les États-Unis assurent une mise en œuvre complète de leurs engagements sub-fédéraux dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC, tout en visant une amélioration ou une modernisation des normes et des mesures sub-fédérales américaines, qui sont complémentaires au volume et à la variété de nos échanges commerciaux de produits manufacturés. Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera d'encourager la coopération avec les États-Unis dans l'élaboration et l'usage des normes volontaires convenues pour le marché nord-américain, en tant que substitut aux exigences réglementaires nationales. Ces initiatives en matière de normes seront assorties d'actions conçues pour fournir des services adéquats d'évaluation de la conformité.

Mexique

Aperçu

Depuis l'élection historique du président Vicente Fox, au milieu de l'année 2000, le gouvernement mexicain poursuit ses efforts en vue de faire adopter diverses mesures de réforme au sein d'un Congrès dominé par l'opposition. Attirer l'investissement étranger est une priorité pour la nouvelle administration, tout comme la création d'emplois, la réforme fiscale et l'élimination du déficit budgétaire, la restructuration des institutions publiques, l'accélération de la privatisation, la diminution de l'inflation, le rétablissement de son crédit sur les marchés et une nouvelle répartition plus équitable de la richesse. La composante fondamentale de la stabilité économique a bénéficié de la stabilisation de l'inflation. Le taux d'inflation devrait descendre à un niveau sans précédent de 4,5 % en 2002 et chuter éventuellement à 3 % en 2003. Les flux d'investissement étranger direct au Mexique sont demeurés solides, doublant en 2001 pour atteindre un record estimé à 22 milliards de dollars américains. Des réformes économiques et politiques moins rapides que prévues, et pourtant nécessaires, et la matérialisation de la reprise économique mondiale tirée par les États-Unis sont cependant des facteurs d'incertitude. Le prix du pétrole est une autre variable importante, car l'or noir continue de représenter plus du tiers des recettes de l'État.

Comme son économie s'harmonise de plus en plus avec le cycle conjoncturel nord-américain, le Mexique a dû s'adapter à la baisse générale de l'activité économique. La croissance du produit intérieur brut (PIB) a été proche de zéro en 2001, accusant une baisse marquée par rapport au taux de 7,1 % enregistré en 2000. En 2002, le PIB devrait connaître un retour à la croissance. En effet, il est prévu que le PIB enregistrera une hausse de 1,7 % une fois que l'économie

américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont diverses préférences pour ce qui est de l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario sur la liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, dans le cadre de marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, la préférence est accordée à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que cette préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des préférences accordées par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens au marché, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 $ américains et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Le Canada se préoccupe également de la propension des législateurs américains à incorporer à l'occasion des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies en ce qui touche le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de constituer des sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada continue de travailler à ce que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables. Le Canada poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et des États-Unis se rencontrent une fois par année pour discuter des questions afférentes aux services financiers.

Télécommunications

Certains fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés et à de longs délais lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-Unis. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC, en matière de services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis avec célérité et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de *Jones Act*) établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs américains. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes-Tollefson dans le domaine de la défense) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime.

Les services de transport maritime feront très probablement l'objet des négociations en cours dans le cadre de l'OMC concernant les services. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour faire éliminer les restrictions visant les services de transport maritime qui portent préjudice aux intérêts canadiens.

Admissions temporaires

Le commerce transfrontière et la facilitation des admissions temporaires aux États-Unis demeurent une priorité pour les marchés de services. Le Canada continue de discuter de questions relatives à la gestion du contrôle frontalier sur une base permanente avec les fournisseurs canadiens et les États-Unis par le biais de différents mécanismes bilatéraux, y compris l'Accord sur la frontière commune, la Vision de

au niveau fédéral comme au niveau des États et au niveau local, reste une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Marchés réservés à la petite entreprise

Le gouvernement du Canada reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions à l'ALENA et aux accords de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés avec succès et approvisionnés à des prix concurrentiels leur fermeront par la suite la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Dernièrement, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui est d'accorder 23 % de leurs contrats à de petites entreprises américaines. Cela a déjà suscité l'adoption de nouvelles directives relativement à l'application des programmes existants et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants pour des projets dont la valeur est supérieure à 500 000 $ américains comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard.

Préférence accordée à l'achat de produits américains

Dans le cas de marchés publics fédéraux américains qui ne sont régis ni par l'ALENA ni par l'OMC, la préférence est largement accordée à l'achat de produits et de services américains. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que dans le cas d'achats directs du gouvernement fédéral américain, il existe de nombreux autres types de marchés publics fédéraux dans le cadre desquels la préférence est accordée à l'achat de produits américains.

Marchés du département de la Défense

En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis pour le partage de la production et du développement des produits de défense, l'industrie canadienne a accès à cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette relation exige une vigilance continue pour éviter toute érosion, qu'elle soit intentionnelle ou non.

Préférence accordée à l'achat de produits américains — Marchés d'administration autres que fédérale financés par le gouvernement fédéral

Dans le cas de marchés attribués par des administrations autres que fédérale, mais financés par le gouvernement fédéral américain, ce dernier accorde la préférence à l'achat de produits américains, c.-à-d. que le financement est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada cherche toujours à améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à cet important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les gouvernements des États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* [la loi sur l'équité dans les transports pour le XXIe siècle] (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La Federal Transit Administration (FTA) [agence fédérale des transports en commun] et la Federal Highway Administration (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux gouvernements des États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification de la définition de « montage final », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la Federal Aviation Administration [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* [loi sur les aéroports et les installations aéroportuaires]. Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 % de matières premières

respectent leurs obligations commerciales internationales dans l'élaboration de toute nouvelle règle et l'application des règles existantes. À cet égard, le Canada a présenté des observations précises en ce qui concerne l'article 29 de la loi de 1980 intitulé *Crude Oil Windfall Tax Act* [taxe exceptionnelle sur le pétrole brut], qui subventionne directement les exportations américaines de charbon; les règlements d'application de lois telles que la Agricultural, Rural Development, *Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act* de 2000 (la modification Byrd), dont une disposition prévoit la distribution des droits antidumping et des droits compensateurs aux producteurs locaux, ces droits leur garantissant une protection contre les importations; le changement proposé à la *Emergency Steel Loan Guarantee Act of 1999* [loi de 1999 sur la garantie de prêt d'urgence à l'industrie sidérurgique]; les changements proposés à la procédure suivie par la Commission du commerce international (ITC) pour mener une enquête sous le régime de l'article 201 ou une enquête ayant trait à des mesures de sauvegarde; les politiques canadiennes concernant l'industrie du blé, dans le contexte de l'enquête ouverte aux termes de l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce extérieur [*U.S. Trade Act of 1974*]; et plusieurs enquêtes antidumping, en matière de droits compensateurs et en matière de mesures de sauvegarde, menées par les États-Unis.

Enquêtes relatives à des recours commerciaux

En 2001, les États-Unis ont entrepris et mené quatre enquêtes antidumping relativement à des importations en provenance du Canada, soit le bois d'œuvre, les moules, les tomates et les tiges de fil d'acier. Les quatre enquêtes étaient toujours en cours à la fin de 2001. De plus, des enquêtes en matière de droits compensateurs concernant les importations en provenance du Canada de bois d'œuvre et de tiges d'acier ont été entreprises, et celles-ci étaient toujours en cours à la fin de l'année.

Tomates de serre

Au moment de la préparation de ce rapport, la Commission du commerce international des États-Unis (ITC) poursuivait son analyse des allégations de préjudice à l'égard de l'industrie américaine des tomates de serre. Des audiences publiques ont été tenues le 21 février 2002, et on prévoit que l'ITC rendra sa décision au début d'avril 2002. Les exportations canadiennes de tomates aux États-Unis ont totalisé 244 millions de dollars en 2000. La décision d'imposer des droits antidumping aurait des conséquences considérables sur les producteurs de la Colombie-Britannique, qui exportent 80 % de leur production de tomates aux États-Unis. Le gouvernement du Canada continue de surveiller de près l'enquête en cours et de faire des présentations au besoin.

Acier

Le 5 mars 2002, à la suite des recommandations faites par la Commission du commerce international des États-Unis (ITC), le président Bush a annoncé que les États-Unis imposeraient des tarifs additionnels sur l'importation de 14 produits de l'acier. Les importations en provenance du Canada et d'autres pays, avec lesquels les États-Unis ont conclu des accords commerciaux, tels le Mexique, Israël et la Jordanie, ne devaient pas faire l'objet de restrictions tout comme les importations d'acier de pays en développement.

Cette décision fait suite aux recommandations formulées par l'ITC le 7 décembre 2001, en ce qui a trait aux mesures de restriction du commerce sur l'importation d'un certain nombre de produits de l'acier, y compris un bon nombre provenant du Canada. L'ITC a mené une enquête sur des mesures de sauvegarde pour répondre à une requête présentée par le représentant américain au Commerce en juin 2001. Le Canada s'est défendu constamment et avec vigueur tout au long de l'enquête et contre l'opinion américaine, affirmant que les restrictions imposées aux importations canadiennes n'étaient pas fondées. Le gouvernement canadien, l'industrie et les syndicats de l'acier ont entrepris une vaste campagne de services d'assistance judiciaire aux États-Unis, visant l'administration américaine, le Congrès et le secteur privé. Le Canada soutient fortement que les importations canadiennes d'acier ne portent aucun préjudice à l'industrie américaine et, par conséquent, ne devraient faire l'objet d'aucune restriction à l'importation.

Les restrictions sur les exportations d'acier vers les États-Unis désorganiseraient considérablement les activités du marché nord-américain de l'acier. En 2001, les exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis se sont chiffrées à 3,6 milliards de dollars.

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter le gouvernement des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords sur les marchés publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte aux fournisseurs canadiens qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme la préférence accordée à l'achat de produits américains (*Buy American*). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière *ad hoc*, ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer à ceux-ci un accès plus large et plus sûr,

les revenus sont déductibles de l'impôt sur le revenu payable au Canada. L'application d'impôts non fondés sur les revenus entraîne une double imposition qui a des conséquences négatives sur les entreprises canadiennes de camionnage qui exercent des activités en Pennsylvanie. Le Canada est par ailleurs préoccupé par l'application rétroactive d'impôts sur une base quelque peu arbitraire, compte tenu du fait que le montant de l'impôt déclaré diffère considérablement d'une entreprise à une autre bien que leur profil et le nombre d'activités qu'elles exercent en Pennsylvanie soient essentiellement les mêmes.

L'impôt sur les recettes brutes a été aboli par l'État en 1998, et la taxe sur le capital-action/de franchisage, qui « détruisait des emplois » selon l'ex-gouverneur, est en train d'être éliminé progressivement, soit d'ici à 2008. Le Canada a fait observer à l'État, outre nos préoccupations susmentionnées, que le montant relativement faible de l'impôt déclaré n'entraîne pas de formalités administratives importantes pour l'État ou les entreprises concernées.

Loi sur la protection des mammifères marins

La *U.S. Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins], interdit le commerce de produits à base de mammifères marins de toutes espèces, peu importe leur danger d'extinction. Cette loi semble donc être en contradiction avec les obligations en matière de commerce international des États-Unis. Par exemple, conformément à la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), ni le phoque annelé ni le phoque du Groenland ne sont en danger ou menacés de quelque façon que ce soit. Il n'est donc pas justifié d'en surveiller le commerce ou d'imposer des restrictions quant au mouvement des produits qui en sont tirés. Or, en vertu de la MMPA, il est impossible d'importer aux États-Unis des produits faits à partir de ces deux espèces. Le Canada a fait part de ses préoccupations au gouvernement américain.

AUTRES DOSSIERS

Formalités douanières et administratives

Les fonctionnaires des douanes du Canada et des États-Unis poursuivent leurs travaux relatifs aux initiatives entreprises dans le cadre de l'Accord sur la frontière commune et s'efforcent, entre autres, de promouvoir des programmes relatifs aux voyageurs à faible risque, de simplifier les formalités que doivent remplir les commerçants qui acheminent des produits commerciaux présentant de faibles risques, d'envisager l'adoption de technologies nouvelles et le recours à des installations d'inspection communes. Le projet pilote NEXUS, qui est ouvert aux voyageurs dont le passage a été préapprouvé par des organismes canadiens et américains d'inspection, s'est poursuivi. Il fait actuellement l'objet d'une évaluation. Une évaluation positive devrait permettre d'élargir la portée du programme Nexus. En outre, le rapport *Édifier une frontière pour le XXIe siècle*, qui a été cosigné par le Canada et les États-Unis, fait état des discussions qui ont eu lieu au cours des deux rencontres du Partenariat stratégique canado-américain (PSCA).

Les attentats terroristes du 11 septembre 2001 ont déterminé le sens dans lequel les formalités douanières et administratives évolueront. Le Canada et les États-Unis sont tous deux résolus à améliorer la sécurité à la frontière, sans toutefois nuire à la circulation des personnes et des marchandises autorisées. Cet engagement a été souligné en décembre 2001 dans la Déclaration sur la frontière intelligente qu'ont signée le ministre des Affaires étrangères et le directeur du Bureau de la sécurité intérieure américaine.

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la loi américaine de 1930 sur les droits de douane [*U.S. Tariff Act*], les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la Commission du commerce international (ITC). L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains. En outre, les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, alors que les importateurs non établis aux États-Unis risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite devant l'ITC.

En 1989, un groupe spécial du GATT a décidé que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations découlant de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ont été éliminées de la loi de mise en œuvre du Cycle d'Uruguay. Toutefois, en vertu de l'article 337, des plaintes sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures supplémentaires pour se défendre contre les allégations de contrefaçon. Le gouvernement du Canada continuera à suivre de près certains cas particuliers, y compris les différends commerciaux internationaux qui pourraient survenir, pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations commerciales internationales des États-Unis.

Recours commerciaux

Le gouvernement du Canada continue à surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux, afin de veiller à ce que les États-Unis

- la publication conjointe de données concernant le cheptel bovin du Canada et des États-Unis;
- l'extension à d'autres États du Programme relatif aux bovins d'engraissement réglementés (anciennement Projet des bovins du Nord-Ouest), grâce à laquelle les importations au titre de ce programme ont atteint un nouveau sommet de 209 480 têtes de bétail en 2000-2001.

Dans le cadre du plan d'action, les deux pays ont accepté d'éliminer un éventail de mesures restreignant l'accès aux marchés du bétail, la semence équine, les produits horticoles et les produits de pépinière. Les travaux en cours pour minimiser les effets commerciaux des prescriptions réglementaires ont aujourd'hui une plus grande importance après les événements du 11 septembre et les mesures ultérieures prises par le Canada et les États-Unis pour accroître la sécurité de leurs disponibilités alimentaires respectives.

Certification forestière

Il y a une demande persistante sur le marché américain pour les produits forestiers certifiés, c'est-à-dire assortis d'une attestation qu'ils ont été fabriqués à partir de bois provenant de forêts gérées de façon durable. L'industrie canadienne tente de combler cette demande en ayant recours à au moins un des quatre systèmes de certification actuellement en vigueur ou en voie d'être instaurés au Canada.

Le Canada est largement en faveur de la certification comme instrument commercial facultatif visant à promouvoir la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute les mesures exigeant l'étiquetage obligatoire des produits forestiers issus de procédés et de méthodes de production non liés au produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat qui stipulent que tous les produits doivent porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de toute autre approche équivalente. Le Canada reste par ailleurs vigilant en ce qui concerne les prescriptions relatives aux matières premières adaptées à des spécificités locales ou fondées sur des critères abusifs. Il continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères utilisés pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification assure mieux la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents sont reconnus sur le marché. Pour cette raison, nous nous rangeons à l'avis de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type.

Alcool industriel

La réglementation américaine exige que tout alcool industriel doit être soumis à la U.S. Registered Distilled Spirits Plant (DSP) pour que des test soient effectuées afin d'éviter que ne soit imposée la taxe d'accise de 13,50 $ par gallon de preuve qui touche tout alcool entrant sur le marché américain. Comme la plupart des fabricants américains d'alcool industriel sont déjà reconnus par la DSP, cette situation entraîne un avantage concurrentiel déloyal pour les producteurs américains et permet aux DSP d'obtenir de l'information privilégiée au sujet de leurs concurrents canadiens. Les représentants du Canada ont présenté leur point de vue devant le Office of the U.S. Trade Representative, affirmant que le système DPS ne respecte pas les obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'ALENA et des accords de l'OMC en ce qui a trait au traitement national et aux procédures d'évaluation de la conformité. Des discussions sont en cours avec le gouvernement américain afin de régler cette question.

Taxes imposées par des États américains

Michigan

L'affaire concernant l'imposition par le Michigan d'une taxe d'affaires unique [Single Business Tax] a été réglée en faveur à la fois des fabricants et des entreprises de transport, et les principales associations industrielles canadiennes ont accepté les solutions de compromis. Le Michigan percevra certaines taxes, mais le montant des taxes perçues sera minime, et les formalités administratives que cette perception entraînera seront peu nombreuses.

Les entreprises canadiennes doivent s'informer de leur assujettissement fiscal au Michigan. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web suivant : *www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm*.

Ohio

Un projet de loi à la Chambre des représentants de l'Ohio, le HB405, priverait les sociétés ayant leur siège en Ohio du droit de déduire les redevances et les intérêts payés, y compris les sommes versées à des entités situées à l'extérieur des États-Unis. Les paiements d'intérêts et de redevances effectués par une filiale étrangère d'une société mère canadienne sont habituellement imposables au Canada, d'où le risque de double imposition. Le Canada redoute les effets que ce projet de loi pourrait avoir sur les entreprises canadiennes qui exercent des activités en Ohio et les nombreuses incertitudes qu'il engendrerait. Une version du même projet de loi au Sénat de l'Ohio ne renferme pas cette disposition.

Pennsylvania

L'État applique des impôts, y compris la taxe sur le capital-actions/de franchisage, l'impôt sur les bénéfices nets des sociétés et l'impôt sur les recettes brutes, aux entreprises canadiennes de camionnage rétroactivement à 1992. Revenu Canada considère que seuls les impôts fondés sur

reclassifier une gamme de produits dans une catégorie de restriction du commerce sans se préoccuper d'appliquer les procédures prévues par l'OMC constituerait une violation évidente des obligations que les États-Unis ont contractées devant l'OMC.

Électricité

Par les opinions qu'elle exprime dans le rapport Cheney sur la politique américaine de l'énergie, l'Administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité; elle soutient également une réforme des mécanismes américains qui touchent au commerce et reconnaît qu'il y a des domaines, tels que la fiabilité des systèmes, qui relèvent de la compétence du Canada. Les efforts déployés par le Congrès pour restructurer le secteur de l'électricité et mettre en œuvre les initiatives de l'Administration américaine semblent être paralysés par les préoccupations que suscite l'échec de la déréglementation du secteur californien de l'énergie et par un désaccord ayant trait aux domaines de compétence respectifs du gouvernement fédéral et des États. Le Canada continue de s'opposer catégoriquement aux normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent que les États-Unis se proposent d'établir. Bien que le gouvernement fédéral semble avoir abandonné ses projets de prescriptions garantissant un accès réciproque à la distribution au détail, le Canada demeure préoccupé en ce qui a trait aux dispositions interdisant l'accès aux marchés de l'énergie renouvelable des États-Unis aux produits et à l'hydroélectricité d'origine canadienne. En l'absence d'une législation fédérale, les États pourraient prendre des mesures incompatibles avec les accords commerciaux et pouvant éventuellement réduire l'accès pour les exportateurs canadiens. Les efforts faits par le Canada pour défendre ses intérêts dans ce secteur ont sensibilisé les États-Unis à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et aux effets que des mesures discriminatoires pourraient avoir sur ce marché.

Bien que cette restructuration du secteur puisse faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux sous l'effet de la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, de l'innovation en matière de services et d'une demande croissante d'énergie.

Produits du chanvre

Le 9 octobre 2001, la U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) [Agence de lutte antidrogue] a publié un règlement concernant les aliments contenant du chanvre et l'huile de chanvre. Ces règles, qui sont entrées en vigueur sur-le-champ, interdisent les produits alimentaires à base de chanvre qui sont composés d'ingrédients (graines de chanvre ou huiles de graines de chanvre) contenant du tétrahydrocannabinol (THC) et exigent que les fabricants de produits pour les soins du corps à base de chanvre présentent une demande d'exemption à la DEA afin d'importer de l'huile de chanvre. Les fabricants d'aliments à base de chanvre ont obtenu un délai de 120 jours pour se départir de leurs stocks, et toute consommation a été immédiatement interdite. À partir du 9 octobre 2001, toute personne qui possédait un produit à base de chanvre contenant du THC non exempt du contrôle dans le cadre de ces règles provisoires, avait jusqu'au 6 février 2002 pour se débarrasser d'un tel produit par la manière décrite dans le document. Le 7 février 2002, la DEA a prolongé la période de grâce de 40 jours, c'est-à-dire jusqu'au 18 mars 2002.

Les parties intéressées avaient jusqu'au 10 décembre 2001 pour formuler des observations sur les nouvelles règles. Le Canada a fait part de ses commentaires le 6 décembre 2001. Si la DEA décidait, en fonction des observations reçues, qu'il était nécessaire d'apporter une modification aux règles provisoires, celle-ci serait précisée dans les règles finales. Très préoccupé par ces mesures, le gouvernement du Canada consulte de près l'industrie canadienne sur la question et continuera à exposer ses vues à l'Administration américaine afin de prévenir tout nouveau problème commercial. Le 7 février 2002, la DEA a prolongé la période de grâce de 40 jours, c'est-à-dire jusqu'au 18 mars 2002.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Protocole d'entente en matière d'agriculture

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocole d'entente et convenu d'un plan d'action pour gérer leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Le Comité consultatif sur l'agriculture créé en vertu du protocole d'entente s'est réuni deux fois en 2001, et le Groupe consultatif des provinces et des États en a fait autant. L'intensification des communications résultant de ces rencontres a permis aux deux pays de mieux comprendre les questions relatives au commerce bilatéral et d'accélérer les travaux en vue de trouver des solutions aux nouveaux problèmes.

Le Canada et les États-Unis ont tous deux tiré de réels avantages de cette collaboration. Par exemple, les organismes de réglementation des pesticides des deux pays ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs systèmes de réglementation. Les autres aspects positifs de ce protocole d'entente comprennent entre autres :

- le programme des expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales, qui a permis l'acheminement, entre janvier et octobre 2001, de 10 223 wagons (environ 941 000 tonnes) de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, contre 7 511 wagons (environ 691 000 tonnes) en 2000 et 6 998 wagons (environ 650 000 tonnes) en 1999;

Subventions visant les produits agricoles

Le Canada juge de plus en plus préoccupant le très haut niveau de soutien interne qu'obtient l'agriculture aux États-Unis, particulièrement la production de céréales et d'oléagineux, soutien qui entretient un déséquilibre entre l'offre et la demande mondiales et empêche les prix de monter. Les propositions adressées actuellement au Congrès pour augmenter davantage les dépenses liées aux formes de soutien qui faussent les échanges et étendre ce soutien aux légumineuses préalablement non subventionnées nuisent aux progrès. Tous les membres de l'OMC s'efforcent d'obtenir des réductions importantes du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le commerce, à la suite de la déclaration des ministres de l'OMC à Doha; cependant, la suite des événements aux États-Unis ne semble pas cadrer avec cet engagement. Dans le même ordre d'idées, tous les membres de l'OMC ont pris à Doha l'engagement de réduire les mesures de soutien interne en vue d'éliminer progressivement toutes formes de subventions à l'exportation. Le Canada et beaucoup d'autres membres de l'OMC estiment que nous devons également nous pencher sur les autres formes d'aide à l'exportation, telles que les crédits à l'exportation, les activités de promotion commerciale et de développement des marchés et certains types d'aide alimentaire. Le Canada continue de juger préoccupante la possibilité que les États-Unis aient davantage recours aux subventions à l'exportation sur les marchés tiers pour certains produits de base.

Exportations de viande

Les producteurs américains de bétail ont demandé de rendre obligatoire l'identification par étiquetage du pays d'origine des viandes importées. Une telle règle exigerait que le bétail, par exemple, soit né et élevé aux États-Unis pour que le boeuf soit étiqueté américain. Étant donné que l'industrie de la viande rouge est très intégrée en Amérique du Nord, l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine aurait pour effet d'accroître les coûts liés à l'achat et à la transformation de la viande importée et désavantagerait les exportations canadiennes par rapport à la viande américaine. Par exemple, des obstacles au commerce pourraient résulter d'un système américain contraignant et dispendieux de préservation de l'identité servant à retracer les animaux nés au Canada mais élevés et abattus aux États-Unis. Les exploitants d'abattoirs, les usines de transformation de la viande, les détaillants et les pays étrangers, dont le Canada, se sont opposés à l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine, incitant le gouvernement américain à réaliser deux études en 2000 pour analyser les conséquences possibles de l'identification obligatoire du pays d'origine. Ces deux études ont permis de conclure que l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine de la viande ne procurera pas nécessairement des avantages aux producteurs et aux consommateurs, mais entraînera assurément des coûts supplémentaires à l'industrie et au gouvernement. Néanmoins, en 2001, des propositions ont été présentées au Congrès concernant l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine de la viande de boeuf, d'agneau et de porc. Ces propositions ont été intégrées à certaines versions du nouveau *Farm Bill* [loi agricole] dont discutait encore le Congrès au moment de la rédaction du présent rapport.

Par ailleurs, le Congrès subit de fortes pressions de la part des producteurs américains pour l'amener à éliminer la classification officielle du boeuf, du porc et de l'agneau importés. Une proposition en ce sens a été incluse dans une version du nouveau *Farm Bill*. Si elle était mise en œuvre, une telle mesure aurait un effet négatif sur les exportations canadiennes et entraverait l'intégration croissante des industries nord-américaines de la viande rouge. Le Canada continuera de s'opposer à l'élimination de la classification officielle du boeuf, du porc et de l'agneau importés.

Sirops de sucre

En 1999, les Services douaniers américains voulaient reclassifier les sirops de sucre de manière à inscrire les importations de ce produit sous une ligne tarifaire assujettie à un contingent tarifaire restrictif sur le sucre aux États-Unis. En octobre 1999, le Tribunal de commerce international des États-Unis a annulé ce projet de reclassification. En mars 2000, le gouvernement américain et la Sugar Beet Association des États-Unis ont saisi la Cour d'appel de la décision du Tribunal de commerce international. Le 30 août 2001, la Cour d'appel a confirmé la validité de la reclassification proposée par les Services douaniers américains. L'entreprise concernée en a appelé de la décision en demandant à la Cour de revoir sa position.

Cependant, des tentatives ont été faites pour faire adopter par le Congrès une loi qui élargirait le champ d'application du contingent tarifaire américain relatif au sucre, afin d'y inclure les sirops de sucre. Un récent amendement présenté par les sénateurs Breaux et Thomas à la version sénatoriale du projet de loi d'aide à l'ajustement commercial a été approuvé par le Comité des finances du Sénat américain. Cet amendement accorderait au secrétaire à l'Agriculture l'autorité juridique d'interdire les importations de produits qui sont réputés avoir été fabriqués uniquement pour contourner la loi douanière américaine. L'amendement ne viserait que les produits agricoles visés par les chapitres 17, 18, 19 et 21 Harmonized Tariff System [Régime de tarification harmonisé].

Le Canada est intervenu auprès de l'Administration américaine et les membres du Congrès en vue d'exprimer son inquiétude au sujet des tentatives d'adoption d'une loi qui augmenterait les restrictions au commerce des sirops de sucre. Il s'est également dit préoccupé de la vaste portée des répercussions de l'amendement Breaux-Thomas. La possibilité de

2001 et de celles qui suivront. Le 1er août 2001, le Canada et les États-Unis sont parvenus à un accord relativement aux pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard qui expose les conditions applicables à la récolte de 2001 et des années ultérieures. D'une durée de trois ans, le plan de travail opérationnel prévoit un accès grandement amélioré en remplaçant les conditions restrictives à l'importation par des mesures de gestion des risques fondée sur la science, dont la surveillance des récoltes et les essais en laboratoire. L'ACIA continue de collaborer avec l'USDA pour résoudre tous les problèmes liés à l'exportation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard vers les États-Unis.

Blé

L'enquête entreprise par les États-Unis en vertu de l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce extérieur *(U.S. Trade Act)* sur les politiques canadiennes relatives au commerce du blé et les pratiques de la Commission canadienne du blé s'est poursuivie tout au long de 2001. Au cours de l'année, à la demande du représentant américain au Commerce, la U.S. International Trade Commission (ITC) [Commission du commerce international des États-Unis] a mené une enquête, comparant les conditions de concurrence entre le blé des États-Unis et celui du Canada. L'ITC a rassemblé des données en procédant à des enquêtes auprès de l'industrie américaine, en tenant une audience publique et en sollicitant des présentations (y compris des mémoires du gouvernement du Canada et de la Commission canadienne du blé). Dans une lettre adressée au représentant américain au Commerce en janvier 2002, en réponse au rapport présenté par l'ITC à ce dernier, le gouvernement du Canada a fait observer que les conclusions tirées par l'ITC n'appuyaient pas les allégations de la North Dakota Wheat Commission [Commission du blé du Dakota du Nord] selon lesquelles les pratiques commerciales du Canada étaient déloyales, et a réaffirmé que les mesures commerciales que le demandeur suggère aux États-Unis de prendre contre les importations canadiennes de blé n'ont aucun fondement. Le 15 février 2002, l'enquête menée en vertu de l'article 301 s'est terminé par l'annonce du Bureau du représentant américain au Commerce, qui a déclaré qu'on ne donnerait pas suite aux mesures commerciales que la Commission du blé du Dakota du Nord avaient demandées. Le Bureau du représentant américain au Commerce s'est engagé, avec l'industrie amériaine, à examiner les mesures de perception des droits compensateurs et des mesures antidumping, ainsi que les questions relatives à l'accès au marché canadien, et à étudier la possibilité d'un recours devant l'OMC. Les autorités canadiennes continueront à défendre les règlements canadiens dans le secteur du blé. Elles répondront également aux pressions qu'exercent les Américains en ce qui concerne les négociations de l'OMC à l'égard de la question reliée aux entreprises de commerce d'État et surveilleront de près tout fait nouveau découlant de l'article 301.

U.S. Farm Bill

Les politiques agricoles et alimentaires fédérales des États-Unis sont régies par différentes lois, dont plusieurs sont étudiées, révisées et renouvelées par le biais d'un Farm Bill [loi agricole] général pluriannuel. La loi actuelle, la *Federal Agricultural and Reform Act of 1996* [loi fédérale de réforme agricole de 1996], prendra fin en septembre 2002.

Le 5 octobre 2001, la Chambre des représentants des États-Unis a adopté une version de la loi agricole qui, d'après les calculs, s'élèverait à 171 milliards de dollars américains sur dix ans. Ce projet de loi prévoit d'importantes augmentations dans les dépenses pour soutenir les effets de distorsion du commerce. Par exemple, le projet de loi proposé permettrait d'accroître l'admissibilité à un nouveau programme compensatoire pour les grains et les oléagineux, et il habiliterait de nouveau les prêts de marketing et les paiements compensatoires sur les prêts liés à ce genre de récoltes.

Le 13 février 2002, le Sénat a adopté sa version d'une nouvelle loi agricole. Cette version augmenterait les subventions à la production, réhabiliterait celles mises de côté (c.-à-d. sur le miel) et les rendrait applicables à de nouveaux produits tels les pois et les lentilles. Cette version comporterait également un programme compensatoire qui apporterait une aide précieuse aux producteurs des principales récoltes (dont le blé, l'orge, le maïs et le soya) durant les périodes où les prix bas. Le projet de loi du Sénat exigerait également que les producteurs respectent les critères d'étiquetage du pays d'origine pour la viande, ainsi que les fruits et les légumes, et abolirait la classification américaine de la viande américaine provenant d'animaux canadiens abattus aux États-Unis.

Bien que la Chambre et le Sénat aient approuvé un montant semblable de dépenses globales, il existe d'importantes différences quant à la façon de dépenser cet argent. Les deux versions doivent être harmonisées en un seul projet de loi par l'intermédiaire du processus de conférences du Congrès.

Le Canada se préoccupe particulièrement des propositions contenues dans le projet de loi, surtout en ce qui concerne l'augmentation du soutien interne aux effets de distorsion du commerce, la classification de la viande et les exigences concernant l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. Les fortes augmentations du soutien interne vont à l'encontre des objectifs qui ont été convenus au cours des négociations de l'OMC en matière d'agriculture et qui visent à réduire de façon substantielle le soutien interne aux effets de distorsion du commerce. Le Canada examine attentivement la conformité des mesures proposées dans la loi agricole par rapport aux engagements contractés par les États-Unis devant l'OMC. Nous suivrons de près le dossier et ferons part de nos préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure de l'évolution du projet de loi devant le Congrès.

tières plus sûres, plus ouvertes et mieux gérées. Ces fonds sont destinés aux mesures suivantes :

- l'adoption d'une nouvelle technologie pour aider l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) à faciliter le passage à la frontière des marchandises et des personnes;
- la mise sur pied de nouvelles équipes intégrées d'application de la loi à la frontière qui regroupent plusieurs organismes policiers du Canada et des États-Unis pour coordonner les efforts en matière de renseignement et d'application de la loi le long de la frontière canado-américaine;
- l'adoption d'une technologie avancée d'échange de renseignements pour aider les agents des douanes à soumettre à un contrôle de sécurité les voyageurs qui se présentent aux aéroports et à d'autres points d'entrée au pays;
- l'acquisition d'un équipement plus perfectionné pour déceler la présence d'explosifs, d'armes à feu et de dangers, sans retarder la circulation légitime des marchandises et des touristes;
- l'adoption d'une nouvelle technologie Internet sécurisée pour aider les petites entreprises à remplir les formalités douanières.

Sur cette somme de 1,2 milliard de dollars, 600 millions de dollars ont été alloués à un nouveau programme visant à améliorer l'infrastructure à la frontière, telle que les routes et les centres de traitement douanier des véhicules automobiles. Ce programme sera exécuté en collaboration avec des partenaires des secteurs public et privé des deux côtés de la frontière.

Le 3 décembre dernier, le secrétaire à la Justice des États-Unis, M. John Ashcroft, a rendu public un plan de 31,5 millions de dollars qui vise à améliorer la sécurité à la frontière canado-américaine. Deux cents militaires y seront déployés pour patrouiller l'espace aérien et pour accentuer les opérations de renseignements, et 400 soldats de la Garde nationale seront détachés aux principaux postes-frontières pour aider les douaniers à faciliter les débits routiers à la frontière nord.

En outre, le 3 décembre dernier, la ministre de la Citoyenneté et de l'Immigration, M^me^ Elinor Caplan, le solliciteur général, M. Lawrence MacAuley, et le secrétaire à la Justice des États-Unis, le général Ashcroft, ont signé une « déclaration conjointe sur la sécurité de la frontière et les migrations régionales », dont les principaux éléments sont repris dans la Déclaration sur la frontière intelligente.

Prochaines étapes

Le vice-premier ministre, M. John Manley, et le gouverneur Tom Ridge, directeur du Bureau de la sécurité intérieure, se sont de nouveau réunis en février et en mars 2002 pour faire le point sur les progrès accomplis relativement aux objectifs établis dans le plan d'action. Ils s'entretiendront à intervalles réguliers pour que la mise en œuvre du plan et la réalisation des objectifs progressent le plus rapidement possible. Ce plan d'action concerté est une importante démarche. Il reflète l'engagement des deux gouvernements à s'en inspirer pour élaborer les mesures qui peuvent être prises pour créer une « frontière intelligente ». La sécurité et la prospérité actuelles et futures du Canada sont tributaires d'une frontière gérée avec efficience et efficacité, en tout temps.

Le Canada, avec le soutien des gouvernements provinciaux et de l'industrie, poursuit une stratégie en deux volets pour protéger les intérêts canadiens dans ce dossier. Premièrement, le Canada conteste les actions du gouvernement américain, y compris sa législation, ses règlements et sa détermination dans les enquêtes commerciales, au moyen de tous les recours juridiques possibles. Le Canada conteste la validité des lois américaines et a entamé des mesures devant l'Organisation mondiale du commerce et l'ALENA. De façon parallèle, le Canada maintient des discussions continues avec le gouvernement des États-Unis pour déterminer s'il était possible d'en venir à une solution de rechange au litige afin de régler ce différend de longue date.

Pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard

Le 31 octobre 2000, le département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a appliqué des restrictions à l'importation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Cette mesure a été prise après que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) eut confirmé la présence de la galle verruqueuse dans des champs de cette province. Entre autres mesures, l'USDA a appliqué des restrictions aux mouvements des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard au Canada.

Selon le Canada, les restrictions américaines n'ont aucun fondement scientifique et vont à l'encontre des obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Lyle Vanclief, et le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, ont soulevé la question auprès de leurs homologues américains, et le premier ministre Jean Chrétien auprès du président George W. Bush dans le cadre du Sommet des Amériques qui s'est tenu à Québec en avril 2001.

Le 26 avril 2001, l'ACIA et l'USDA ont mis la dernière main à un ensemble de conditions qui limite l'accès de l'Île-du-Prince-Édouard au marché américain pour la récolte agricole de 2000. Les deux parties ont en outre convenu de poursuivre les discussions dans le but d'obtenir de meilleures conditions d'accès au marché américain pour la récolte de

OPPOSITION AUX MESURES AMÉRICAINES LIMITANT L'ACCÈS

Contexte — Commerce canado-américain à la suite des événements du 11 septembre

Avant le 11 septembre dernier, les Canadiens étaient nombreux à n'avoir qu'une connaissance élémentaire des échanges réalisés quotidiennement à la frontière canado-américaine — en fait, ils considéraient qu'il n'y avait pour ainsi dire pas de frontière. Pendant plus de 100 ans, le Canada et les États-Unis ont partagé la plus longue frontière commune non défendue au monde. Pour bon nombre de citoyens, la certitude que les camions traverseront, que les investissements s'effectueront et que le commerce se fera est aussi incontestable que la relation unique que le Canada entretient avec les États-Unis — un partenariat dont le succès ne tient pas uniquement à des similitudes sociales et culturelles, mais aussi à la nature inextricablement liée des deux économies. L'importance pour le Canada d'une frontière ouverte ne peut être sous-estimée. Étant donné que, chaque année, 82 % des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis et que 25 % des exportations américaines sont dirigées vers le Canada, les deux pays sont de loin le principal client l'un de l'autre. La frontière canado-américaine est la clé d'une relation concrète, productive et très fructueuse entre les deux pays.

Les événements du 11 septembre 2001 ont profondément changé la perception qu'a la population américaine de ses frontières. L'accroissement des mesures de sécurité consécutif aux attentats a prouvé combien la libre circulation des biens, des services et personnes entre le Canada et les États-Unis était vulnérable à des perturbations. Les longs retards imprévus à la frontière ont fait légitimement craindre aux exportateurs que les mesures de sécurité à la frontière pourrait être resserrées indéfiniment, perturbant ainsi la libre circulation des marchandises entre les deux pays.

Dans les semaines qui ont immédiatement suivi les attentats, tous les véhicules traversant la frontière canado-américaine étaient soumis à des inspections par des douaniers américains et canadiens. Les retards occasionnés par ces formalités oscillaient souvent entre 8 heures et 20 heures, et ont eu une incidence profonde sur bon nombre de secteurs de l'économie canadienne, en particulier sur l'industrie touristique et de l'aviation, les sociétés d'assurances, le commerce de gros et de détail, de même que sur les industries tributaires des livraisons à temps. Comme les pièces automobiles, les entreprises canadiennes et américaines comptent de plus en plus sur des pratiques de production juste à temps ou sur des délais de livraison à préavis relativement courts. La circulation à la frontière est maintenant comme à l'ordinaire, et le nombre de véhicules automobiles se rapproche du niveau habituel, quoique l'industrie automobile demeure préoccupée par les mesures de sécurité à la frontière et leurs répercussions sur le processus de fabrication juste à temps.

Réaction du gouvernement — Mesures prises par le gouvernement

À la suite des événements du 11 septembre, le gouvernement du Canada a pris des mesures immédiates pour régler les retards à la frontière, tout en garantissant des niveaux de sécurité adéquats à la frontière. Ces mesures particulières comprenaient l'ajout de personnel; des voies de circulation conçues pour la circulation commerciale; l'ajout de voies pour les automobiles ainsi que des voies spéciales pour les camions ayant droit à un prédédouanement accéléré. Bien que la proximité, la relation de coopération et les mécanismes de consultation déjà en place avec nos homologues américains aient facilité l'élaboration de plusieurs arrangements *ad hoc*, le gouvernement a rapidement entrepris une démarche auprès de l'Administration américaine pour trouver une approche plus durable à la gestion de la frontière, garantissant ainsi la sûreté des deux pays. Le Canada, en étroite collaboration avec les États-Unis, s'est employé à élaborer une approche conjointe pour renforcer la sécurité à la frontière.

Le 12 décembre 2001, le ministre des Affaires étrangères, M. John Manley, président du Comité ministériel spécial sur la sécurité et la lutte antiterroriste, et le gouverneur Tom Ridge, directeur du Homeland Security [Bureau de la sécurité intérieure américaine], ont signé une déclaration en vue de la création d'une « frontière intelligente » pour le XXI^{e} siècle. L'entente comprend un plan d'action en 30 points qui s'appuie sur 4 piliers. Ce plan vise à déterminer les risques en matière de sécurité et à se prémunir contre ces risques, tout en assurant la circulation efficace et efficiente des personnes et des marchandises autorisées à la frontière. Les 4 piliers sur lesquels repose le plan sont les suivants :

- la circulation sécuritaire des personnes;
- la circulation sécuritaire des biens;
- la sécurité des infrastructures;
- le partage et la coordination des renseignements entre les gouvernements.

Le gouvernement du Canada a créé un Groupe de travail responsable des mouvements transfrontaliers entre le Canada et les États-unis pour veiller à ce que la Déclaration sur la frontière intelligente soit dûment mise en œuvre.

Le Budget présenté le 10 décembre consacre plus de 1,2 milliard de dollars à des mesures visant à rendre nos fron-

américaines. Il veut promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires au sein d'Équipe Canada inc.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en matière d'accès au marché et d'expansion des affaires aux États-Unis, il est important de bien connaître les caractéristiques des différentes régions du pays. Les marchés que représentent la plupart de ces régions et bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. Il faut aussi tenir compte des différentes influences culturelles et économiques propres aux diverses régions. Au cours de la dernière année, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité des régions américaines importantes pour faciliter l'établissement de relations avec les autorités politiques et des chefs d'entreprises. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait du Canada pour les investisseurs.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Canada et les États-Unis ont adopté la Déclaration sur la frontière intelligente en décembre 2001. Il s'agit d'un plan d'action visant à assurer la circulation sécuritaire des personnes et des biens qui franchissent la frontière canado-américaine.
- Le Canada et les États-Unis ont réglé le dossier concernant les restrictions imposées par les États-Unis à l'égard des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard.
- Le Canada a réglé les questions d'assujettissement fiscal relativement à la taxe d'affaires unique (Single Business Tax) imposée par l'État du Michigan.
- Le premier ministre, M. Jean Chrétien, a dirigé des missions commerciales d'Équipe Canada à Atlanta, à Dallas et à Los Angeles qui ont été couronnées de succès.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Dans le dossier du bois d'œuvre, le Canada maintiendra sa stratégie à deux volets dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce et poursuivra les discussions avec le gouvernement des États-Unis afin de déterminer s'il n'y aurait pas moyen de trouver une solution durable à ce conflit.
- Le Canada continuera à travailler de concert avec les États-Unis pour favoriser la libre circulation des marchandises, des services et des personnes entre le Canada et les États-Unis en privilégiant la sécurité et l'application de la loi.
- Le Canada continuera à défendre les droits dont il jouit en vertu d'accords commerciaux internationaux pour préserver l'accès au marché américain pour le blé canadien.
- Le Canada continuera à faire des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.
- Le Canada continuera à surveiller attentivement les importantes mesures susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain et à réagir à ces mesures au besoin.
- Le Canada continuera à s'opposer à l'application extraterritoriale des lois américaines.

Le reste de la présente section contient des renseignements supplémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le gouvernement du Canada entend suivre de près.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

Le 2 avril 2001, à la suite de l'expiration de l'Accord quinquennal canado-américain sur le bois-d'œuvre résineux le 31 mars 2001, l'industrie américaine du bois-d'œuvre a présenté une requête au département du Commerce des États-Unis pour qu'il ouvre des enquêtes sur les droits compensateurs et les droits antidumping relativement aux produits du bois-d'œuvre provenant du Canada. Le département du Commerce a amorcé ces enquêtes le 23 avril 2001.

Le 9 août 2001, le département du Commerce a publié une détermination préliminaire de subvention et a imposé sur les importations canadiennes de bois d'œuvre résineux des droits compensateurs provisoires de l'ordre de 19,3 % (sauf pour le bois d'œuvre provenant des quatre provinces de l'Atlantique). Les droits compensateurs provisoires ont expiré en décembre 2001.

Le 30 octobre 2001, le département du Commerce a rendu une détermination préliminaire dans l'enquête sur les droits antidumping et a établi des marges de dumping provisoires qui oscillent entre 5,94 % et 19,24 %, pour les six parties en cause et une marge de 12,58 % pour les autres exportateurs canadiens, y compris ceux provenant des provinces de l'Atlantique.

On s'attend à ce que le département du Commerce rende une détermination finale de subvention et de droits antidumping le 21 mars 2002; cette dernière sera suivie d'une détermination finale de préjudice dans les deux enquêtes menées par la Commission du commerce international au début de mai 2002.

Quatre examens par un groupe spécial touchant des décisions prises par des organismes américains concernant les produits canadiens sont toujours en cours — trois touchent le magnésium pur et les alliages de magnésium et un touche les produits d'acier au carbone. Durant la même période, une affaire soumise à un groupe spécial a été réglée : l'acier traité contre la corrosion d'origine canadienne (dumping).

Le 17 janvier 2001, le Canada a tenu des consultations en vertu du chapitre 20 avec les États-Unis au sujet des restrictions imposées par ce pays à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Un groupe spécial de l'ALENA chargé du règlement des différends a déclaré, le 6 février 2001, que les États-unis devaient mettre en pratique les obligations de l'ALENA et qu'ils ne peuvaient imposer une « couverture » de limitation d'accès aux camions du Mexique. Le groupe spécial a également déclaré qu'il fallait appliquer des méthodes d'inspection et de certification plus rigoureuses à l'endroit des camions provenant du Mexique dans les « cas exceptionnels » ainsi qu'au cas par cas, pour tenir compte des différences entre les deux pays concernant les systèmes de réglementation de transport routier. Le Canada a participé au processus de règlements des différends à titre de tierce partie intéressée.

À la suite de la décision du groupe spécial, l'Administration Bush s'est engagée à permettre l'accès aux transporteurs du Mexique aux routes des États-Unis avant le 1er janvier 2002. Cependant, en raison des événements du 11 septembre dernier et des délais dans le processus d'autorisation, l'accès aux routes américaines a été reporté.

- Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique est toujours en cours. Vous pouvez consulter les rapports des groupes spéciaux à l'adresse *(www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm)*.

Préparer l'avenir et dynamiser l'ALENA

Dans le cadre du processus continu d'examen du fonctionnement de l'ALENA par les parties, le Canada poursuit sa collaboration avec les États-Unis et le Mexique afin d'éclaircir certaines dispositions clés concernant les procédures et le fond du chapitre sur l'investissement. La Commission de l'ALENA a aussi accompli des progrès dans ce domaine. En juillet 2001, les ministres ont signé une note d'interprétation des dispositions relatives à l'accès aux documents et à la norme minimale de traitement, et ont enjoint les spécialistes à poursuivre leurs travaux d'examen de la mise en œuvre et de l'application du chapitre 11.

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,9 milliard de dollars. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 351 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis atteignait 218 milliards de dollars. En 2000, nos exportations de services ont totalisé 31,7 milliards de dollars, tandis que nos importations s'établissaient à 37,6 milliards de dollars. Au total, 82 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 2000, il a augmenté en moyenne d'environ 12 % par année.

L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 2000, les investissements américains directs au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 186 milliards de dollars en 2000, tandis que les investissements canadiens directs aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 154 milliards de dollars.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis sur le plan des échanges commerciaux et de l'investissement se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause, mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international concentre son activité sur l'accès des petites et moyennes entreprises au marché. Il vise tout particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé 14 400 entreprises à pénétrer pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage aussi les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web du MAECI sur les relations canado-américaines *(www.can-am.gc.ca)*.

Le gouvernement du Canada cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises

42,3 milliards de dollars, en 1993. Par rapport à l'ensemble des exportations de services du Canada, 59 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Un meilleur accès aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires en matière de commerce et d'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. En 2000, l'investissement étranger direct au Canada atteignait 291,5 milliards de dollars, dont plus de 64 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour atteindre 186 milliards de dollars en 2000, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 132 millions de dollars, soit plus de trois fois ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 154 milliards de dollars aux États-Unis en 2000, soit plus du double de ce qu'ils étaient en 1993, et 3,2 milliards de dollars au Mexique, soit plus de cinq fois le niveau de 1993.

La mise en œuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. La Commission supervise les travaux et les progrès réalisés dans le cadre des programmes de travail de plus d'une trentaine de comités et de groupes de travail établis en vertu de l'ALENA pour veiller à la mise en application intégrale des dispositions de l'Accord.

La Commission s'est réunie à Washington D.C., le 31 juillet 2001. Dans une déclaration conjointe publiée à la suite de cette rencontre, les ministres du Commerce ont réaffirmé leur engagement d'assurer la mise en œuvre intégrale de l'ALENA et ont convenu d'aller de l'avant sur une série de domaines dans lesquels on pouvait obtenir des avantages immédiats. Il s'agissait entre autres d'œuvrer à l'adoption de règles d'origines plus libérales et de procéder à une quatrième série de réductions tarifaires accélérées, qui a été mise en œuvre en janvier 2002.

Dans la déclaration conjointe, les ministres du Commerce ont également clarifié l'interprétation de la disposition de l'ALENA régissant les normes minimales du traitement accordé aux investisseurs étrangers. Les normes de l'ALENA suivent la norme minimale du droit coutumier international sur le traitement. Les ministres du Commerce ont encouragé les experts en commerce à poursuivre leurs travaux d'examen de la mise en oeuvre et de l'application du chapitre 11, couvrant les investissements, y compris la formulation de recommandations pertinentes. Chaque partenaire de l'ALENA a confirmé : qu'il mettra à la disposition du public tous les documents présentés aux tribunaux de règlement des différends ou émis par ceux-ci relativement au chapitre 11, sauf là où les circonstances ne le permettent pas, et qu'il rendra public tout document pertinent concernant le chapitre 11, y compris des renseignements confidentiels, en incluant le nom des représentants respectifs des gouvernement fédéral et provinciaux et des États.

La gestion au jour le jour du programme de travail de l'ALENA et, de façon plus générale, de la mise en œuvre de l'Accord sont du ressort des coordonnateurs de l'ALENA, c'est-à-dire les hauts fonctionnaires responsables du commerce, désignés par chacun des pays signataires de l'Accord.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Un des principaux résultats du cadre de règles établi par l'ALENA, est que le volume évalué à 1,9 milliard de dollars par jour n'engendre que relativement peu de différends. Il reste que lorsqu'un dossier commercial devient une source d'irritation et, plus rarement, un conflit commercial, le processus de règlement des différends de l'ALENA procure les mécanismes nécessaires pour le régler. L'ALENA offre aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre leurs différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et efficace de règlement des différends. Lorsque ce sont les droits et les obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement des différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Il y a également des règles particulières pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre novembre 2000 et novembre 2001, quatre groupes spéciaux constitués en vertu du chapitre 19 de l'ALENA ont passé en revue des décisions prises par des organismes canadiens relativement à des mesures antidumping ou à des droits compensateurs. Ces décisions concernaient l'existence d'un dumping et de cas de préjudice dans l'industrie des opacifiants radiographiques iodés et des appareils électroménagers.

De même, deux demandes d'examen par un groupe spécial ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens. Ces décisions concernaient les produits de l'acier au carbone (examen quinquennal) et l'acier au carbone coupé à longueur (contournement d'une ordonnance instituant un droit antidumping).



4 Ouverture sur les Amériques

Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA)

En janvier 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont lancé conjointement l'Accord de libre-échange nord-américain, créant ainsi la plus importante zone de libre-échange au monde. Conçu dans le but d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre les pays membres, l'ALENA comporte un ambitieux calendrier pour l'élimination des tarifs douaniers et la réduction des obstacles non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des disciplines visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

Depuis le 1er janvier 1998, les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se font pratiquement tous en franchise. Certains droits ont toutefois été maintenus dans certains secteurs canadiens assujettis à la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton.

Le total des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 584 milliards de dollars en 2001. Avec le Mexique, ils se sont accrus de 3,3 % en 2001 pour atteindre 14,6 milliards de dollars; notre commerce de marchandises avec les États-Unis s'est chiffré à 570 milliards de dollars en 2001. Le Canada dirige 86 % de ses exportations de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

L'ALENA prévoit l'élimination, d'ici le 1er janvier 2003, d'à peu près tous les droits de douane applicables aux produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique. Une quatrième série de réductions « accélérées » de droits de douane a été mise en œuvre en janvier 2002. Les droits mexicains ont été éliminés avant la date prévue sur la plupart des véhicules automobiles, la pâte de bois, les pièces de matériel ferroviaire, de même que sur les niveleuses et les stabilisateurs, cette mesure touchant près de 3,1 milliards de dollars d'échanges bilatéraux. Depuis le 1er janvier 2002, les droits mexicains sur les produits canadiens se situent dans une fourchette de 0 % à 3 %, mais quelques droits plus élevés ont été maintenus sur certains produits agricoles assujettis à des contingents tarifaires (principalement le maïs, l'orge et les haricots secs comestibles) et sur les produits laitiers et les produits avicoles.

Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, puisqu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les fabricants canadiens peuvent faire venir en franchise de partout en Amérique du Nord des produits intermédiaires de qualité pour produire des biens finals destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette concurrence accrue et de ce marché intégré qui leur offrent de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de qualité supérieure.

La période écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA a également été marquée par une augmentation considérable du commerce des services entre les trois pays. En 2000, le commerce des services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, a totalisé environ 70,5 milliards de dollars, comparativement à 46 milliards de dollars en 1994 (ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 8,5 %). Au cours de la même période, le commerce bilatéral des services entre le Canada et le Mexique a augmenté à un taux annuel de 10 %, atteignant un peu plus de 1,04 milliard de dollars en 1999. Notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 69,5 milliards de dollars, en 2000, comparativement à

Responsabilité sociale des entreprises

Les milieux d'affaires canadiens sont de plus en plus conscients de la nécessité, et des avantages, des pratiques commerciales éthiques. Le gouvernement favorise le comportement responsable des entreprises en incitant celles-ci à mettre en œuvre des instruments d'application facultative. Le Canada a adhéré aux Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, ensemble de normes de conduite facultatives recommandées par les membres de cette organisation aux multinationales opérant dans les pays de l'OCDE ou à partir de ceux-ci. Les Principes directeurs s'appliquent à des domaines tels que les normes du travail, la protection de l'environnement, la lutte contre la corruption et la protection des consommateurs. Adopté en 1976, ce texte a fait l'objet d'une révision qui a duré deux ans et qui s'est achevée en juin 2000. Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (un comité interministériel) dans le but de faire mieux connaître les Principes directeurs et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les autres intéressés. Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du Travail, fournissent des repères et des modèles aux entreprises pour l'élaboration de leurs propres codes de conduite facultatifs. De nombreuses entreprises canadiennes ont souscrit au Code de déontologie international pour les entreprises canadiennes, texte d'application facultative établi par le secteur privé en 1997. On trouvera plus de renseignements sur les Principes directeurs de l'OCDE dans le site Web du point de contact national *(www.ncp-pcn.gc.ca)* ou encore sur la responsabilité sociale des entreprises dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-f.asp)*.

de prévisibilité. Les APIE peuvent aider les entreprises canadiennes à réduire les risques et à faire baisser à de nombreux égards les coûts de l'investissement dans des économies émergentes. On trouvera une liste des APIE du Canada à l'adresse *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-f.asp)*.

Initiatives régionales

Le Canada a négocié dans le cadre de l'ALENA un accord global sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions relatives à l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada-Chili et la plupart des APIE conclus par le Canada s'inspirent du chapitre de l'ALENA portant sur l'investissement. Dans le cadre des travaux axés sur la ZLEA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et quatre pays d'Amérique centrale, le Canada a entrepris avec ses partenaires commerciaux et financiers de l'hémisphère l'élaboration de règles d'investissement propres à garantir aux investisseurs canadiens la protection de leurs capitaux sur ces marchés, ainsi que la stabilité, la transparence et la prévisibilité de ceux-ci.

Organisation mondiale du commerce (OMC)

Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à de Doha, au Qatar, en novembre 2001, les ministres ont convenu que les négociations sur l'investissement débuteraient après la prochaine Conférence ministérielle de l'OMC, sous réserve d'une entente sur le déroulement des négociations. En participant aux travaux du Groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement, le Canada continuera d'œuvrer pour que les membres prennent conscience des avantages que présente pareil cadre multilatéral pour l'investissement international et la croissance et l'expansion économiques. En harmonie avec les quatre accords de libre-échange qu'il a conclus, le Canada veillera à ce que tout cadre multilatéral préserve son droit d'adopter des règlements dans l'intérêt public.

À Doha, certains des pays en développement et des pays les moins avancés ont réclamé plus de temps et d'assistance technique pour évaluer les répercussions des règles multilatérales en matière d'investissement sur leurs objectifs nationaux de développement. Le Canada est fermement convaincu que tous les membres de l'OMC devraient participer pleinement à la négociation de tout cadre multilatéral sur l'investissement et être en mesure d'exercer les droits et de s'acquitter des obligations qui en découleraient. À cette fin, d'ici la prochaine Conférence ministérielle de l'OMC, les membres veilleront à fournir aux pays en développement et aux pays les moins développés un soutien accru sous la forme d'une assistance technique et d'initiatives de renforcement des capacités dans ce domaine.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord sur les MIC) interdira, dès qu'il aura été entièrement mis en œuvre , un certain nombre de prescriptions de résultats, dont les prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens. Huit pays en développement ont obtenu prorogation du délai de suppression progressive de leurs MIC. Les pourparlers sur les MIC sont en cours à l'Organisation mondiale du commerce.

Coopération économique Asie-Pacifique (APEC)

Le Canada participe aussi à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de Plans d'action individuelle (PAI) facultatifs, dressés suivant des principes non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en enrichissant leurs législations de dispositions protégeant les investissements étrangers. Le Canada a travaillé avec les autres membres de l'APEC à l'élaboration d'un modèle plus transparent et plus détaillé pour les PAI en matière d'investissement. C'est ainsi que le Canada a présenté à l'APEC une communication détaillée fondée sur ce nouveau modèle, dont on peut prendre connaissance dans le site Web de l'APEC *(www.apecsec.org.sg)*. En outre, le Canada a participé au symposium sur l'investissement organisé par l'APEC en Corée en mars 2001 et à la Foire d'investissement de l'APEC, tenue en Chine en juin 2001. Le Canada continuera à mettre en œuvre des activités similaires tout au long de l'année.

Investissements étrangers directs au Canada

Le caractère bénéfique des investissements étrangers est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour les attirer. Les IED au Canada contribuent grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. Ils apportent non seulement des capitaux, mais aussi des idées neuves, des technologies de pointe et des pratiques commerciales novatrices.

En 2000, 63, 9 % des IED au Canada (soit 186 milliards de dollars) provenaient des États-Unis, et 26,7 % (77,9 milliards de dollars) de l'Union européenne. Des autres investisseurs importants, mentionnons le Japon (8,4 milliards de dollars) et Hong Kong (4,5 milliards de dollars). En 2000, les principaux secteurs bénéficiaires étaient l'énergie et les métaux ainsi que les machines et le matériel de transport.

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une large mesure à protéger et à faciliter les activités d'investissement étranger des entreprises canadiennes. Le Canada étant une économie de taille moyenne, sa prospérité est donc tributaire de l'ouverture des marchés, de la stabilité de l'environnement commercial ainsi que de l'équité et de l'impartialité des procédures de règlement des différends. Les règles relatives à l'investissement sécurisent les investisseurs canadiens en leur garantissant que les politiques nationales ne seront pas modifiées sans raison valable ni appliquées de manière discriminatoire. En outre, les entreprises canadiennes peuvent se protéger lorsqu'elles investissent dans des régions à risques en achetant de l'assurance-risque politique. Ce type d'assurance peut être obtenu de compagnies d'assurances privées ou auprès d'Exportation et développement Canada. Pour plus de renseignements, visiter le site Web d'EDC *(www.edc-see.ca)*.

Il existe encore pour les entreprises canadiennes à l'étranger des obstacles à l'investissement, y compris des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité commerciale, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. C'est en Afrique, en Amérique du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes semblent se poser le plus fréquemment.

Les accords sur l'investissement ne limitent pas la capacité d'un État à adopter des règlements dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent obéir aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que les ressortissants. Par exemple, les investisseurs étrangers ne sont aucunement exemptés de l'application des lois nationales sur la concurrence ni des règlements du pays d'accueil relatifs à la santé, au travail ou à l'environnement.

Le régime canadien de l'investissement est relativement ouvert et soutient la comparaison internationale à cet égard. Selon la *Loi sur Investissement Canada*, les acquisitions par des intérêts étrangers de grandes entreprises canadiennes (pour les membres de l'OMC, il s'agit d'entreprises dont la valeur des actifs est supérieure à 209 millions de dollars, mais pour tous les autres pays, la valeur est considérablement moindre) et les investissements étrangers dans certains secteurs sensibles comme la culture sont sujets à examen. Le site Web d'Investissement Canada *(www.investcan.ic.gc.ca/fr_index.htm)* fournit plus de renseignements sur les critères d'assujettissement à l'examen des transactions. Le Canada défend depuis longtemps une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice de la puissance, son objectif étant d'obtenir des autres pays un degré de libéralisation égal à celui de son propre régime d'investissement.

Pour plus de renseignements sur l'élaboration de la politique en matière d'investissement étranger, les débats et les négociations sur la circulation des capitaux, la promotion de l'investissement et la recherche et l'analyse dans ce domaine, on consultera le site Web d'Investissement international Canada *(www.intinvest.ic.gc.ca)*.

Initiatives bilatérales

Le recours à des accords bilatéraux sur l'investissement du type des APIE est très répandu dans le monde entier; on en compte actuellement plus de 1 600. Depuis 1989, le Canada a conclu et mis en application des accords de cette nature avec 22 pays. Les APIE sont des accords bilatéraux et réciproques visant à protéger et à favoriser les investissements du Canada à l'étranger, au moyen d'un ensemble de droits et d'obligations ayant force exécutoire. Les APIE conclus par le Canada ont pour but d'assurer aux investisseurs l'assurance que les règles régissant l'investissement resteront conformes à des normes déterminées d'équité et



3 Investissement

Les flux d'investissements étrangers à l'échelle internationale ont connu un accroissement rapide ces dernières années et contribuent en grande partie à la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial des investissements étrangers directs (IED) a plus que sextuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 524 milliards de dollars américains en 1980 à 1,1 billion de dollars américains en 2000.

Le Canada participe activement à l'économie mondiale. Le chiffre des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE) a plus que triplé de 1999 à 2000, passant de 98 milliards de dollars à 301 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur des IED au Canada a plus que doublé, pour passer de 131 milliards de dollars à 292 milliards de dollars. Depuis 1996, le volume des ICDE dépasse celui des IED au Canada.

Investissements canadiens directs à l'étranger

Les investissements étrangers des entreprises canadiennes activent l'économie intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'investissement à l'étranger est un élément essentiel de la stratégie commerciale, surtout pour ce qui est des marchés à forte croissance, auxquels l'accès réel est souvent subordonné à la condition d'une présence physique. Ces entreprises sont conscientes qu'un niveau élevé d'investissement sur les marchés étrangers est souvent lié à une plus grande pénétration des importations sur ces marchés — de fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a déclaré que chaque dollar d'investissement étranger direct à l'étranger se traduisait par quelque deux dollars d'exportations supplémentaires.

En 2000, 51 % (154 milliards de dollars) et 19 % (56,5 milliards de dollars) des ICDE ont été réalisés aux États-Unis et dans l'Union européenne, respectivement. Les Antilles, l'Amérique latine et le Japon attirent aussi des investissements canadiens importants. Suivant la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1990, les pays en développement non membres de l'OCDE recevaient 13 % (13,1 milliards) des investissements étrangers du Canada; en 2000, cette proportion était passée à quelque 25 % (76 milliards de dollars).

En 2000, le secteur des services financiers et de l'assurance a absorbé 34,4 % des ICDE et demeure le principal bénéficiaire des ICDE. Cette même année, des montants considérables d'investissements canadiens directs à l'étranger ont été injectés dans l'énergie et les minéraux métalliques ainsi que les machines et le matériel de transport, si bien que leur part du total des ICDE s'est élevée à 21,2 % et à 5,4 % respectivement. Les investissements étrangers des entreprises canadiennes dans les métaux et les minéraux ouvrent des débouchés aux fournisseurs canadiens de matériel et d'outillage ainsi qu'à nos firmes d'ingénieurs-conseils, cabinets d'architectes et spécialistes de l'environnement.

- veiller à la mise en place de régimes transparents et fondés sur des règles sur les nouveaux marchés, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économiques dans le monde.

Au cours de la dernière année, le Canada a participé activement aux négociations en vue de l'accession d'une bonne partie de la trentaine de nouveaux membres. En 2001, la Lituanie et la Moldova ont été admises à l'OMC, ce qui porte maintenant à 142 le nombre des membres. De plus, à la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres ont approuvé les protocoles d'accession de la Chine et du Taipei chinois, dont l'accession élève maintenant à 144 le nombre des membres. La candidature de bon nombre d'autres pays d'importance est actuellement à l'étude, dont celle de la Russie, de l'Arabie saoudite, de l'Ukraine et du Vietnam. Les membres de l'OMC sont résolus à accélérer l'accession des pays les moins avancés afin de les aider à s'intégrer au système commercial international.

Les négociations multilatérales et bilatérales se déroulent en parallèle. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations découlant d'une accession à l'OMC et déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. Les progrès accomplis dépendent de ces changements, qui concernent la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles et moins discrétionnaires sur son marché.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les sociétés canadiennes. Le Canada s'attend à ce que les postulants consolident leurs engagements tarifaires, à ce qu'ils accordent un accès non discriminatoire et à ce qu'ils souscrivent aux divers accords zéro pour zéro d'élimination de droits ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers de l'OMC.

Les positions qui seront défendues au cours des négociations en vue des accessions sont mises au point par plusieurs ministères et après consultation des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations offrent une occasion importante de résoudre les difficultés des entreprises canadiennes en ce qui concerne l'accès aux marchés.

notre avis ainsi que les moyens d'accroître la transparence du processus de règlement des différends sans toutefois en compromettre la nature bilatérale.

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu du mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester des mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales.

Dans le litige en cours qui concerne le programme brésilien de financement des exportations d'aéronefs régionaux, un groupe spécial d'examen de la conformité a été mis sur pied le 16 février 2001 à la demande du Canada, pour déterminer si les modifications apportées par le Brésil vers la fin de 2000 avaient permis de rendre son programme PROEX conforme aux obligations qu'il avait contractées devant l'OMC. Dans le rapport distribué en juillet 2001, le groupe spécial a conclu que le programme PROEX n'était pas, à première vue, incompatible avec les règles de l'OMC. Cependant, le groupe spécial a également signalé que le Brésil pouvait très bien appliquer le PROEX en se conformant à ses engagements et a donc établi des critères explicites que devait remplir tout achat futur financé par le PROEX pour être conforme aux obligations contractées par le Brésil devant l'OMC. Les pourparlers entre le Canada et le Brésil ont repris en novembre 2001, les deux parties cherchant à trouver une solution qui soit mutuellement satisfaisante.

Les autres plaintes qu'a présentées le Canada portent sur les recours commerciaux portés par les États-Unis. Un certain nombre de ces plaintes s'inscrivent dans le cadre des efforts que ne cesse de déployer le gouvernement canadien pour défendre les intérêts de l'industrie du bois d'œuvre. Le 11 septembre 2000, un groupe spécial de l'OMC a été établi pour examiner la plainte déposée par le Canada selon laquelle le traitement américain de la limitation des exportations dans les enquêtes en matière de droits compensateurs est contraire aux obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (l'Accord SMC). Bien que le Canada n'ait pas eu gain de cause, l'Organe d'appel a confirmé la position du Canada selon laquelle la limitation des exportations ne constitue pas une « contribution financière » aux termes de l'Accord SMC et ne constitue donc pas une subvention pouvant donner lieu à une mesure compensatoire. Le rapport final du groupe spécial a été adopté le 23 août 2001.

À la demande du Canada, un autre groupe spécial a été constitué le 23 août 2001 pour entendre la contestation par le Canada, en vertu de l'Accord SMC et de l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI (Accord antidumping) d'une disposition d'une loi américaine (art. 129 c)(1) de la *Uruguay Round Agreements Act*) qui empêche les États-Unis de mettre entièrement en œuvre les décisions rendues par l'OMC dans les cas de recours commerciaux. Le groupe spécial devrait mettre son rapport final en circulation en juin 2002.

Le 10 septembre 2001, un groupe spécial de l'OMC a été établi pour entendre la contestation par le Canada d'une loi américaine, la *Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention), aussi connue sous le nom de l'« Amendement Byrd », selon laquelle les autorités douanières américaines doivent distribuer aux producteurs locaux touchés les droits évalués à la suite d'une ordonnance ou d'une décision d'imposition de droits compensateurs ou antidumping. La contestation du Canada est appuyée par des plaintes semblables présentées par le Mexique et un groupe de neuf autres membres de l'OMC, à savoir l'Union européenne, l'Australie, le Brésil, le Chili, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, le Japon et la Thaïlande. Le groupe spécial devrait mettre son rapport final en circulation en juillet 2002.

Le 5 décembre 2001, un groupe spécial de l'OMC a été mis sur pied pour entendre la plainte du Canada selon laquelle la détermination préliminaire d'imposition de droits compensateurs et la détermination positive de l'existence de circonstances critiques rendues par le département du Commerce des États-Unis le 9 août 2001, relativement à certains produits du bois d'œuvre canadien, ne sont pas conformes aux obligations contractées par les États-Unis à l'OMC en vertu de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. Le Canada conteste du même coup les dispositions relatives au réexamen administratif accéléré d'une loi américaine sur les recours commerciaux, estimant qu'elles ne sont pas conformes aux obligations que les États-Unis ont contractées dans le cadre de l'OMC.

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;

règles propres à garantir et à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services.

Marchés publics

Afin de profiter des grandes possibilités de commerce international que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars annuellement, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'Organisation mondiale du commerce. L'augmentation du nombre des branches d'activités visées et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre effective des engagements contractés.

Avec 27 autres pays, le Canada est partie à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'un accès garanti pour les fournisseurs canadiens aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de garantir l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien, qui continue à recueillir les avis des provinces et d'autres intéressés en vue de formuler les priorités du Canada en matière de libéralisation accrue de ce marché.

Commerce électronique

Le commerce électronique n'est pas, en soi, un « secteur » d'activité commerciale, mais plutôt un moyen de faire des affaires dans un large éventail de secteurs et de réaliser de nouvelles efficiences dans l'exécution des processus opérationnels. Par conséquent, l'intensification rapide des échanges électroniques constitue une avancée majeure dans l'évolution du commerce international.

Le commerce électronique a déjà commencé à changer la façon dont sont menées les affaires et il aura probablement de profonds retentissements sur les courants d'échanges. Ainsi, les produits d'information tels que les logiciels et la musique, qu'on ne pouvait auparavant vendre que sur des supports tels que les rubans et les disques compacts, sont désormais de plus en plus fournis par voie électronique. Une autre innovation importante est la prestation transfrontalière de services complexes en ligne dans des secteurs où le commerce électronique semblait auparavant impossible. Au nombre des avantages que peuvent procurer aux consommateurs canadiens ces transformations, signalons un meilleur accès à l'information, un plus grand choix de produits et les retombées positives d'une vive concurrence. Pour les entreprises canadiennes, les bienfaits et les possibilités que présentent ces changements prennent la forme d'un élargissement de l'accès aux marchés internationaux. Par ailleurs, ces changements posent aussi de nouveaux défis aux instances réglementaires au chapitre des compétences traditionnelles.

Afin de tirer tous les avantages socio-économiques possibles du commerce électronique, on s'emploie à déterminer comment les règles et réglementations existantes régissant le commerce international s'appliquent aux transactions commerciales électroniques. Parallèlement au progrès des travaux effectués notamment dans le cadre de l'OMC et de la ZLEA, le gouvernement canadien continuera à consulter les Canadiens en vue de l'élaboration d'une politique commerciale propre à faciliter le commerce électronique.

Règlement des différends

Avec plus de 144 pays membres, il ne faut pas s'étonner que des différends commerciaux surgissent de temps à autre au sein de l'OMC à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord sur l'OMC. Par contre, ce qui est surprenant, c'est le nombre relativement petit des différends qui surgissent à un moment ou à un autre. Pour résoudre ces différends commerciaux « pacifiquement », les membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus complexe contenu dans le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC qui prévoit la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes spéciaux lorsque les parties en cause sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à l'Organe d'appel permanent. Ainsi le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC permet de faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales; aussi est-il sans aucun doute la pierre angulaire du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC est sans contredit le moyen le plus efficace dont nous disposions aujourd'hui pour régler les différends entre pays souverains. Toutefois, nous estimons qu'il pourrait être amélioré. Le Canada se félicite de ce que les membres de l'OMC ont convenu, lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha, de négocier des améliorations et des éclaircissements à apporter au Mémorandum et d'y voir avant mai 2003. Au nombre des points que nous souhaitons revoir figurent les règles relatives à la mise en œuvre et aux représailles et qui méritent d'être clarifiées à

d'Internet, elles favoriseront sûrement l'expansion du commerce électronique, en particulier chez les petites et moyennes entreprises qui comptent sur la dimension économique et universelle d'Internet pour accéder à de nouveaux marchés.

Services professionnels

Depuis quelques années, les fournisseurs canadiens de services professionnels (ingénieurs, experts-comptables, architectes, juristes-conseils, géologues, etc.) exportent de plus en plus leur savoir-faire. Les firmes d'ingénieurs-conseils se classent parmi les entreprises canadiennes de services qui ont enregistré les meilleurs chiffres d'affaires à l'étranger. Les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer parti des débouchés à l'échelle internationale, les deux principaux systèmes juridiques (la *common law* et le droit civil) étant appliqués au Canada. Les cabinets canadiens d'experts-comptables s'orientent vers la formation d'alliances internationales, qui s'ajoutent pour certains à leur affiliation à des groupes nationaux ou interprovinciaux. Nos cabinets d'architectes exécutent des travaux dans des domaines où leur compétence est mondialement reconnue (bâtiments scolaires, aéroports, tours de bureaux, conception et technologie de la construction en régions polaires) et sont particulièrement actifs dans la région de l'Asie-Pacifique.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont beaucoup tiré profit des engagements que le Canada a obtenus des autres parties à l'AGCS. Les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion d'accélérer l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels. Il serait possible d'élargir cet accès en obtenant des engagements plus avantageux de nos partenaires de l'OMC et en renforçant les disciplines afin que les mesures comme les prescriptions et les procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions ayant trait aux permis que stipule déjà l'AGCS soient fondées sur des critères objectifs et transparents. À cette fin, l'OMC a institué, en avril 1999, le Groupe de travail de la réglementation intérieure, dont le mandat est d'élaborer toutes les disciplines nécessaires relativement aux services professionnels (et éventuellement à d'autres catégories de services), à partir du travail accompli depuis 1995 par le Groupe de travail des services professionnels.

La facilitation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services

Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir poursuivre et élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin du complément de certitude que peut procurer l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes — ces entreprises ont souvent besoin d'affecter provisoirement des agents clés à l'étranger pour faciliter la livraison de leurs produits ou la prestation de leurs services, ou tout simplement pour s'entretenir avec les clients, négocier des contrats, etc.

Le Canada est partie à plusieurs accords commerciaux régionaux, bilatéraux et multilatéraux tels l'ALENA, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), l'AGCS et l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica (ALECCR). Ces accords contiennent des dispositions concernant la mobilité de la main-d'œuvre qui favorisent le commerce des marchandises et des services ainsi que l'investissement en facilitant les mouvements transfrontaliers de personnes. Les dispositions visent les séjours temporaires de gens d'affaires, les mutations internationales au sein des entreprises et la circulation de certains spécialistes. En outre, l'ALENA et l'ALECC facilitent la circulation des commerçants et des investisseurs.

Conformément à l'AGCS, à l'ALENA et à l'ALECC, le Canada exempte certaines catégories de travailleurs de l'application du critère du marché de l'emploi. L'effet positif de l'assouplissement des règles régissant les séjours temporaires de travailleurs l'emporte sur tout effet négatif que cette mesure pourrait avoir sur le marché du travail.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement tiré parti des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'AGCS, et les négociations en cours devraient leur permettre de profiter encore davantage de la libéralisation accrue du commerce. En tant que pays commerçant, le Canada souhaite participer à l'établissement de conditions plus favorables et plus sûres pour le commerce international des services et continuera, dans les négociations au titre de l'AGCS, de chercher à obtenir des engagements et des

Processus de consultation sur l'AGCS

Des consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) demeurent un aspect important de l'engagement global qu'a pris le gouvernement de solliciter l'opinion des Canadiens dans le cadre de l'élaboration de ses orientations et positions commerciales. Pour ce faire, le gouvernement fait appel à divers moyens dont le processus de consultation du CPAECI et les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Nous collaborons également de près avec nos homologues provinciaux et territoriaux pour élaborer la position canadienne et nous consultons les autorités municipales. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement a invité tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web sur les négociations de l'AGCS, au moment de consultations virtuelles (en ligne) ou en répondant par courriel, par courrier ordinaire ou par télécopieur à l'invitation lancée dans la *Gazette du Canada*.

Afin de traiter des sujets susceptibles d'intéresser un public diversifié, le gouvernement a aussi organisé, avec la collaboration des dix provinces et de deux des trois territoires, une série de tables rondes à l'intention de divers groupes d'intervenants. Ces tables rondes ont été tenues dans 12 villes d'un bout à l'autre du Canada, de juin à octobre 2000. L'invitation a été lancée à plus de 1 000 organismes et groupes, parmi lesquels 274 ont envoyé des délégués. En tout, 335 personnes ont participé à ces consultations, et qui représentaient des organismes des milieux d'affaires et des syndicats, des organisations non gouvernementales et des groupes de défense de l'intérêt public, des consommateurs, des producteurs, des organismes de réglementation, des milieux universitaires et des industries de service. Outre qu'elles ont permis d'ouvrir un dialogue mutuellement enrichissant entre les fonctionnaires et les intervenants, les séances ont ajouté une dimension régionale et un certain équilibre aux commentaires des Canadiens sur l'AGCS.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle que l'OMC a tenue à Doha en novembre 2001, le gouvernement continuera de consulter et d'informer le public et de l'amener à participer au fur et à mesure que progressent les négociations pour s'assurer que la position du Canada sur l'AGCS tient compte des intérêts de l'ensemble des Canadiens. En 2002, le Canada se lancera dans une nouvelle série de consultations intersectorielles dans tout le pays. Ces consultations porteront entre autres sur les négociations bilatérales et multilatérales sur les services qui ont cours actuellement (ZLEA, AGCS, Canada-Amérique centrale, Canada-CARICOM et Canada-Singapour).

Le gouvernement du Canada se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires et de leur point de vue sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* ou celui du gouvernement canadien sur les négociations de l'AGCS *(services2000.ic.gc.ca)*.

une attention particulière à la situation de ses petites et moyennes entreprises. Il y a cependant certains de nos secteurs de services pour lesquels nous avons moins intérêt à réclamer une libéralisation accrue. Le gouvernement canadien entend aussi préserver la capacité du Canada à maintenir et à établir des règlements dans certains secteurs tels que la santé, l'éducation et les services sociaux, et défendre son droit de promouvoir et de préserver sa diversité culturelle.

Services de télécommunications de base

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer le meilleur parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1997 à l'AGCS, le Canada suit de près la mise en œuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux. L'ATB consiste en engagements précis des pays signataires touchant l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Quatre-vingt-huit pays, cumulant plus de 90 % des produits d'exploitation mondiaux en matière de télécommunications, ont pris de tels engagements.

Il y a de bonnes raisons de profiter des négociations menées dans le cadre de l'AGCS et dans d'autres instances bilatérales et multilatérales pour libéraliser davantage le marché des services de télécommunications. Dans tous ces pourparlers, le Canada préconise la libéralisation des marchés, sur le principe que tous les pays bénéficieront de l'expansion du marché international des services de télécommunications. Cette libéralisation profiterait non seulement aux exportateurs de services, mais aussi aux exportateurs de produits de télécommunications et de produits informatiques. En outre, puisque les télécommunications sont la dorsale

l'OMC. D'autres, tout en souscrivant à l'ensemble des objectifs de la facilitation du commerce, n'étaient pas encore disposés à négocier de nouveaux engagements de l'OMC à ce chapitre. Il a été convenu à Doha de remettre à la prochaine Conférence ministérielle la décision de négocier les engagements contraignants relatifs à la facilitation du commerce. Le Canada est ravi que les membres aient reconnu la nécessité d'accélérer le mouvement, la mise en circulation et le dédouanement des marchandises en arrêtant un programme de travail concernant la facilitation du commerce au sein du Conseil du commerce des marchandises. Cela préparera le terrain afin qu'une décision soit prise à la Conférence ministérielle de 2003 sur la façon de mener les négociations.

Nos objectifs pour les négociations sur la facilitation du commerce sont les suivants : continuer de s'appuyer sur les obligations en cours contractées à l'OMC (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, article V – Liberté de transit, article VIII - Redevances et formalités se rapportant à l'exportation et à l'importation, et article X – Publication et application des règlements relatifs au commerce) et de négocier des disciplines qui assureront la plus grande transparence possible, accéléreront la mise en circulation des marchandises et permettront de réduire, de simplifier, de moderniser et d'harmoniser les prescriptions et les formalités à la frontière. À notre avis, la facilitation du commerce bénéficiera à tous, et la question s'inscrit en droite ligne des négociations sur l'accès aux marchés des marchandises. Nous continuons de préconiser des négociations qui facilitent la mise sur pied de systèmes transparents et efficaces pour la gestion des règlements commerciaux et douaniers, surtout sur les marchés émergents. Nous sommes d'avis que l'établissement de nouvelles règles sur la facilitation du commerce aidera les pays à moderniser leurs régimes douaniers de manière à accélérer le mouvement transfrontalier des marchandises tout en respectant des objectifs non commerciaux tels que la sécurité.

Le Canada reconnaît les craintes légitimes qu'ont soulevées divers pays en développement quant à leur capacité de mettre en œuvre de nouveaux engagements. Aussi sommes-nous d'accord pour que le renforcement de la capacité fasse partie intégrante de toute négociation de l'OMC sur les engagements relatifs à la facilitation du commerce. Nous souscrivons à toute mesure d'assistance technique et de « renforcement de la capacité » qui aidera les pays en développement à remplir les normes plus strictes de gestion de la frontière. En conséquence, nous contribuerons activement aux travaux qui seront entrepris en préparation de la Conférence ministérielle de 2003 et qui consisteront à revoir, à clarifier et à améliorer les règles pertinentes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ainsi qu'à cerner les besoins et les priorités des pays en développement sur le plan de la facilitation du commerce.

Améliorer l'accès aux marchés des services

Négociations en cours dans le cadre de l'AGCS

Important exportateur de services, le Canada compte sur des règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Ces règles facilitent l'accès aux marchés étrangers pour les services canadiens tout en offrant aux consommateurs canadiens un choix plus large de services de qualité à des prix compétitifs.

Établi dans le cadre des accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) prescrivait l'ouverture de nouvelles négociations sur les services au plus tard en janvier 2000. Ces négociations se déroulent depuis dans le cadre de réunions spéciales du Conseil du commerce des services de l'OMC. À la Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres de l'OMC ont convenu que les pays soumettraient leurs demandes initiales d'engagements en matière d'accès aux marchés (les engagements de libéralisation des marchés qu'ils réclament de leurs partenaires) au plus tard le 30 juin 2002, et leurs offres initiales (les engagements de libéralisation qu'ils sont disposés à prendre vis-à-vis de leurs partenaires) au plus tard le 30 mars 2003.

Le Canada s'efforcera d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec les autres membres de l'OMC, le Canada s'efforcera d'accroître la transparence et la clarté de l'Accord afin d'en faciliter l'utilisation. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou potentiels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants des services canadiens et l'accessibilité pour les consommateurs canadiens à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le Canada fera pression afin d'obtenir pour les fournisseurs de services un accès accru aux marchés de divers secteurs, dont les services aux entreprises de même que ceux des services professionnels, financiers, de télécommunications, informatiques et environnementaux. Ce faisant, il accordera

transparence et la certitude pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour rétrécir l'accès aux marchés, et obtenir l'établissement de règles efficaces du point de vue technique, conçues en fonction du caractère mondial de la production et de l'achat des matières et produits.

L'exécution du programme de travail devait à l'origine s'achever en juillet 1998, mais ce délai a été prorogé en raison des difficultés techniques que présente l'élaboration d'un accord sur des règles applicables à l'ensemble des produits. En janvier 2000, le Comité des règles d'origine de l'OMC a convenu de s'engager dans un ambitieux programme de travail qui prévoyait, entre autres choses : (1) l'élaboration de la structure globale des règles d'origine harmonisées; (2) la résolution de questions intersectorielles; (3) l'examen des nombreuses questions en suspens touchant les règles particulières aux produits de tous les chapitres de la nomenclature du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (Système harmonisé), sur lequel les règles sont fondées; et (4) l'établissement d'un consensus sur toutes ces questions. En 2000, le Comité des règles d'origine s'est réuni plusieurs fois et a fait considérablement avancer ses travaux.

À la fin de décembre 2000, le Comité a arrêté son programme de travail pour 2001, par suite de la décision du Conseil général de l'OMC d'accélérer les travaux d'harmonisation des règles d'origine non préférentielles. En 2001, le Comité s'est réuni 5 fois et a résolu 301 points, laissant 155 questions en suspens. En dépit des progrès considérables réalisés dans tous les secteurs, bon nombre des questions en suspens (95) visent les chapitres de l'agriculture et des textiles.

Lors de la réunion des 19 et 20 décembre 2001 du Conseil général, le président du Comité des règles d'origine a exposé les réalisations du Comité et a proposé que, pour assurer l'avancement des travaux sur l'harmonisation, le Conseil général accorde au Comité un mandat qui permettrait au Conseil général et au Comité de se partager la tâche. Aussi a-t-il été convenu par le Conseil général que le Comité des règles d'origine se réunirait encore deux autres fois au cours des six premiers mois de 2002 et qu'il circonscrirait un certain nombre de questions clés de politique qu'il soumettrait à l'attention du Conseil général aux fins de règlement. Il a également été convenu que le résultats des travaux du Comité seraient communiqués au Conseil général à la fin de juin 2002 et que la date d'achèvement du programme de travail sur l'harmonisation serait reportée à la fin de 2002. La prochaine réunion du Comité des règles d'origine se tiendra en avril 2002.

Facilitation du commerce

Au fil des ans, l'OMC s'est penchée sur des questions liées à la facilitation du commerce, et ses règles renferment diverses dispositions visant à accroître la transparence et à établir des normes minimales de procédure (telles que les articles V, VIII et X de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). Cependant, le cadre juridique de l'OMC pêche parfois par manque de dispositions précises, en particulier en ce qui concerne les formalités douanières et la documentation et la transparence. Nous reconnaissons que, en soi, la facilitation du commerce est un sujet relativement nouveau pour l'OMC, n'ayant été ajouté à son programme de travaux qu'il y a cinq ans environ, lorsque la Conférence ministérielle de Singapour a chargé le Conseil du commerce des marchandises « d'entreprendre des travaux exploratoires et analytiques [...] au sujet de la simplification des procédures commerciales pour voir s'il y a lieu d'établir des règles de l'OMC dans ce domaine ».

De fait, des travaux exploratoires et analytiques considérables ont été exécutés ces cinq dernières années, et les membres de l'OMC, dont le Canada, y sont allés de leurs critiques constructives. Les délégations conviennent que la simplification des règles commerciales permettrait de réaliser de considérables économies de temps, d'argent et de ressources humaines qui seraient bénéfiques pour tous. Les membres de l'OMC s'accordent aussi sur la nécessité de fournir aux pays en développement une assistance technique substantielle et globale qui leur permettra de renforcer leurs capacités administratives et d'appuyer leurs efforts de réforme nationale. L'importance de cette assistance a été soulignée lors d'un atelier organisé par l'OMC sur la facilitation du commerce en mai 2001, où tant les donneurs que les bénéficiaires ont recommandé l'adoption d'une approche davantage axée sur la coopération et la coordination.

Le Canada a appuyé la proposition voulant que le thème de la facilitation du commerce soit inclus dans le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales qui s'est ouvert à la Conférence ministérielle de l'OMC, en novembre 2001, à Doha. Le Canada estime que les avantages de la facilitation du commerce se concrétiseraient davantage à la suite de l'établissement d'une série de disciplines communes à l'échelle internationale.

Dans la période qui a précédé la Conférence de Doha, nombre de membres de l'OMC, dont le Canada, se sont dit convaincus de ce que, après presque cinq années passées à explorer la question de la facilitation du commerce et à analyser le champ d'application des règles de l'OMC à cet égard, le temps était venu de mettre la facilitation du commerce au programme des négociations de

Biotechnologie et étiquetage OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles obligatoires d'étiquetage pour les produits agricoles transformés ou contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Le recours à l'étiquetage pour indiquer les préoccupations en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à offrir aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada se dit préoccupé devant la tendance à la hausse de l'imposition de l'étiquetage obligatoire alors que d'autres méthodes tout aussi efficaces pourraient être adoptées. Le recours à l'étiquetage obligatoire pour indiquer le processus et la méthode de fabrication (lorsque cela ne touche pas les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisé comme mesure de discrimination contre les « produits similaires » et représenter un obstacle technique au commerce.

Il est important de souligner que la question de l'étiquetage obligatoire de la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. L'étiquetage obligatoire de la méthode de production pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres industries canadiennes, y compris l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches. L'industrie, les producteurs et les consommateurs canadiens ont reconnu la nécessité d'offrir également davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes élaborent actuellement une normes volontaire qui offrirait un cadre pour l'étiquetage volontaire des aliments obtenus avec ou sans l'aide de la biotechnologie. Le Canada défend cette approche depuis quelque temps auprès de ses partenaires commerciaux, tels l'Union européenne, la Chine, Hong Kong, la Corée et l'Australie, et il continuera de le faire. Outre cette démarche, le Canada continuera de faire en sorte que les exigences en matière d'étiquetage soient des exigences pratiques et qu'elles n'engendrent pas d'obstacles inutiles au commerce.

Recours commerciaux

Le Canada s'est réjoui de la décision prise à la Conférence ministérielle de Doha à l'effet d'engager des négociations sur les subventions et les mesures compensatoires et antidumping dans le cadre du nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Tout au long des préparatifs de Doha, le Canada a considéré comme prioritaires l'établissement de disciplines précises ainsi que l'accroissement de la transparence et de la clarté dans l'utilisation des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. C'est sur cette base qu'il a d'ailleurs appuyé l'ouverture de nouvelles négociations multilatérales dans ces domaines.

L'importance de ces objectifs se confirme dans un contexte où des États qui n'utilisaient pas auparavant les recours commerciaux entreprennent d'ouvrir et de conduire des enquêtes, plus spécialement en ce qui a trait aux mesures antidumping.

Pour ce qui est des subventions, les négociations permettront de limiter l'usage que font les gouvernements de subventions qui faussent les échanges et d'améliorer les règles qui autorisent l'adoption de mesures pour contrer ces pratiques. C'est dans cette optique que les ministres ont fait mention dans la Déclaration des subventions dans le secteur des pêches, vu l'importance que revêt ce secteur pour plusieurs pays en développement. Le Canada voudrait qu'il soit discuté des subventions qui contribuent a la surcapacité et à la surpêche. Les secteurs de l'aéronautique, de la construction de navires et de la sidérurgie sont d'autres intérêts que le Canada voudra défendre au moment des négociations.

Le Canada continue de suivre de près les enquêtes concernant les exportations canadiennes et d'aider les entreprises canadiennes visées, d'analyser les changements apportés aux lois et aux pratiques de recours commerciaux de ses partenaires les plus importants, et de présenter des observations au besoin dans certaines enquêtes particulières. À cet égard, le gouvernement canadien est intervenu dans une enquête américaine sur les droits antidumping touchant les moules, les tomates et les tiges d'acier, dans deux enquêtes américaines sur des mesures de sauvegarde à l'égard des produits à base d'acier, dont une qui visait pratiquement tous les produits de l'acier, et une autre enquête américaine engagée en vertu de l'article 301 de la loi américaine sur le commerce et mettant en cause les politiques de la Commission canadienne du blé et du secteur canadien du blé.

Le Canada continue de participer aux travaux des comités des subventions, des pratiques antidumping et des mesures de sauvegarde de l'OMC, pour veiller à ce que tous les membres administrent leurs lois sur les recours commerciaux de façon conforme aux règles de l'OMC. Le Canada continue aussi d'intervenir en tant que tierce partie dans les procédures de règlement des différends de l'OMC qui concernent des questions qui lui importent. C'est ainsi qu'il a pris part en cette qualité à la procédure de l'OMC concernant la Foreign Sales Corporation (États-Unis) et à l'action en matière de sauvegarde intentée par les États-Unis devant l'OMC à propos des tubes de canalisation et qu'il a contesté avec d'autres membres l'« amendement Byrd ».

Règles d'origine

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles d'origine communes à diverses fins liées au commerce non préférentiel. Dans l'élaboration de ces règles, l'objectif du Canada est tridimensionnel : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la

international, dont ceux qui sont définis dans les accords de l'OMC. À cet égard, le gouvernement du Canada tient des consultations auprès des Canadiens sur « une perspective canadienne sur l'approche et le principe de précaution ». Le document est accessible dans le site Web du Ministère *(www.dfait-maeci.gc.ca)*. Nous nous attendons à ce que les discussions sur la question se prolongeront pendant un certain temps, aussi bien à l'échelle nationale que dans diverses tribunes internationales.

Au titre de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles ou injustifiables, qu'ils soient basés sur des règlements, des normes ou des évaluations de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Plus particulièrement, le Canada est préoccupé par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie ainsi que la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui n'ont rien à voir avec les particularités du produit.

Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de faire progresser la réforme et les saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes dans les instances internationales et de concert avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré relativement aux ARM une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit la consultation approfondie des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce ainsi que des parties intéressées du secteur privé.

Le Canada participe activement aux travaux réguliers du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC et continuera de prêter son concours à la mise en œuvre des diverses obligations stipulées par l'Accord, ce qui réduira les obstacles techniques au commerce chez nos partenaires commerciaux et facilitera l'exportation des produits canadiens. Dans cette optique, nous souhaitons stimuler le débat multilatéral sur des questions d'intérêt particulier pour les producteurs, les exportateurs et les pouvoirs publics canadiens telles que les saines pratiques de réglementation, l'étiquetage, les procédures d'évaluation de la conformité et l'assistance technique aux pays en développement. Le Canada prévoit que les questions entourant la capacité des pays en développement et l'assistance technique favorisant l'adaptation aux marchés en vue de la mise en œuvre de l'Accord OTC ainsi que les questions liées à l'étiquetage recevront une attention particulière au cours de la prochaine année étant donné l'importance particulière accordée à ces questions dans la Déclaration de Doha.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) est en vigueur depuis 1995, et ce mécanisme demeure raisonnablement efficace. Aux termes de l'Accord, les mesures SPS doivent prendre appui sur des principes et des preuves scientifiques; elles ne doivent être appliquées que dans les limites du nécessaire et ne doivent pas constituer un moyen de discrimination inéquitable entre les pays ou un obstacle déguisé aux échanges commerciaux.

L'Accord a présidé à la création du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS), lequel est chargé de surveiller la mise en place et la mise en œuvre de l'Accord. Le Comité se réunit généralement trois fois par an, et le Canada continue de prendre une part active à ses travaux.

Au cours de la dernière année, le Comité SPS a continué de s'intéresser de près aux difficultés de mise en œuvre des pays en développement et s'est plus particulièrement attaché à leurs préoccupations d'équivalence, de transparence et d'assistance technique.

De plus en plus, les membres de l'OMC se servent du Comité comme d'une tribune pour discuter d'enjeux bilatéraux. En 2001, les membres de l'OMC ont soulevé plus de questions à caractère bilatéral que jamais auparavant. Le Canada y a quant à lui fait des représentations sur le règlement proposé par l'Union européenne relativement aux organismes génétiquement modifiés (OGM), sur les mesures prises par l'Union européenne à l'égard des exportations canadiennes de produits animaux, sur les restrictions appliquées par la Hongrie à la viande du Canada ainsi que sur l'interdiction émise par l'Inde frappant les importations canadiennes de semence bovine.

La position prise par le Canada en vue de la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Doha en novembre 2001, consistait à éviter de rouvrir les négociations sur l'Accord SPS, car nous craignions que le fait de rouvrir les négociations n'en affaiblisse les fondements scientifiques. Nous considérons que les disciplines adoptées sont claires, suffisantes et équilibrées. Notre priorité consiste à concentrer les efforts pour améliorer la mise en œuvre de l'Accord actuel dans le cadre du programme de travail permanent du Comité SPS. Il a été convenu à Doha que cet Accord ne serait pas rouvert durant le prochain cycle des négociations de l'OMC.

a été soumise à un examen, mais on n'a pas pu s'entendre encore pour l'adopter. La liste proposée comprend toutes sortes de produits, dont le matériel et l'outillage de fabrication de cartes de circuits imprimés, certains radars et aides à la navigation de même que certains intrants de produits des TI, comme les tableaux de distribution. Le Canada appuie activement cette initiative et continuera à travailler en vue de la formation d'un consensus sur l'augmentation du nombre des produits visés. L'ouverture d'un nouveau cycle de négociations élargies de l'OMC pourrait bien donner la latitude nécessaire à raviver l'« ATI II ».

En plus d'établir un régime d'admission en franchise, l'Accord sur les technologies de l'information prévoit l'examen des mesures non tarifaires (MNT) nuisant à l'importation des produits des TI. Le Comité de l'ATI a convenu, en novembre 2000, d'adopter un programme de travail en vue du recensement et de l'examen des mesures non tarifaires « à effets indus de distorsion du commerce ». Dans ce contexte, les signataires de l'ATI ont présenté un certain nombre de documents d'orientation faisant état des aspects problématiques. Ces documents pourraient donner lieu à d'autres consultations et orienter de futurs travaux de libéralisation. Le Canada a déjà contribué à cet exercice en présentant les deux documents suivants : « Régimes de licences d'importation pour les produits des technologies de l'information » et « Évaluation de la conformité des produits et des composants des technologies de l'information en ce qui concerne la compatibilité électromagnétique ». Nous continuerons de militer en faveur de l'analyse de ces questions et de collaborer avec les signataires de l'ATI dans l'examen des points soulevés dans d'autres documents de travail qui ont été présentés, tels que les normes et les règlements techniques, plus particulièrement en ce qui concerne l'évaluation de la conformité et les méthodes de tests, les règles d'origine, les formalités douanières et les marchés publics.

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est ici de faire en sorte que les normes et les mesures réglementaires relatives aux marchandises qui existent dans les autres pays membres de l'OMC servent à la réalisation d'objectifs légitimes et n'établissent pas de discrimination injustifiée à l'égard des produits canadiens. Ces mesures comprennent les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les procédures d'évaluation de la conformité des produits à des règlements ou à des normes donnés, qui déterminent si un produit est conforme aux prescriptions d'un règlement ou d'une norme.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) définit les obligations et les droits internationaux des membres pour ce qui est de l'élaboration et de l'application des mesures de normalisation qui influent sur le commerce. Cet accord est fondé sur le principe suivant lequel les membres ont le droit d'adopter et de mettre à exécution des règlements techniques (d'application obligatoire) à condition qu'ils ne soient pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour atteindre des objectifs légitimes. Les mesures visées par l'Accord OTC sont assujetties aux droits et aux obligations des membres de l'OMC, y compris aux dispositions relatives au règlement des différends.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en œuvre générales de l'Accord OTC, ainsi que du Code de pratique qui lui est annexé et qui s'applique aux normes facultatives. Le Canada participe aussi aux travaux de nombreux organismes internationaux à vocation normative, notamment l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été l'un des premiers pays à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour que ses entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes de gestion de l'environnement (ISO 14000), favorisant ainsi nos exportations en aidant les exportateurs à satisfaire aux exigences de nos clients étrangers.

Le rôle de la précaution en matière de réglementation et ses conséquences pour le commerce revêtent une grande importance dans de nombreux domaines intéressant le Canada. Le principe de la précaution fondée sur la science sert d'assise à tout le système de réglementation canadien et est particulièrement invoqué pour protéger la santé publique et défendre les intérêts sociaux, économiques et environnementaux de nos citoyens, ainsi que pour préserver la réputation internationale du Canada à titre de fournisseur de produits et services sûrs et de qualité supérieure. Cependant, l'expression « approche de précaution » (ou « principe de précaution ») qui a surgi ces dernières années peut être interprétée de façons différentes, et ce, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale, selon le contexte; c'est pourquoi l'expression suscite abus et malentendus. Elle a déjà été invoquée pour tenter de justifier des mesures faussant les échanges, par exemple dans le différend sur les hormones bovines qui nous oppose à l'Union européenne, et de façons qui sapent le critère de scientificité dans la réglementation.

Le Canada soutient que l'approche de précaution doit être fondée sur les paramètres de l'évaluation et de la gestion scientifiques des risques, et qu'elle ne devrait pas être invoquée abusivement ou pour justifier des décisions arbitraires. En outre, au Canada, les avis juridiques indiquent que nous ne considérons pas l'approche de précaution comme une règle du droit coutumier international. Aussi le gouvernement s'efforce-t-il de susciter au Canada une concordance de vues sur l'application de l'approche de précaution, aussi bien sur son territoire qu'à l'échelle internationale, et de faire en sorte que ses partenaires commerciaux respectent ses droits en matière de commerce

que les calendriers de chaque membre de l'OMC tient compte des engagements particuliers ayant force exécutoire concernant l'accès aux marchés, le soutien interne et la concurrence à l'exportation. Le Canada s'efforce d'assurer la mise en œuvre intégrale des engagements négociés à l'occasion du Cycle d'Uruguay en participant aux travaux de surveillance du Comité de l'agriculture de l'OMC. Ces travaux se poursuivront pendant toute l'année 2002.

Cependant, il reste encore beaucoup à faire. Lors des négociations tenues sur l'Accord de l'agriculture dans le cadre du Cycle d'Uruguay, les membres de l'OMC ont convenu d'ouvrir de nouvelles négociations multilatérales dès le début de 2000. La position initiale adoptée par le Canada pour ces négociations sur l'agriculture a été annoncée au mois d'août 1999 par les honorables Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international, et Lyle Vanclief, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. En voici les points saillants :

- éliminer toutes les subventions à l'exportation aussi rapidement que possible;
- réduire au maximum ou éliminer le soutien interne qui fausse les échanges ou la production;
- apporter de réelles et substantielles améliorations à l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires;
- obtenir de nouvelles disciplines sur les taxes et les restrictions à l'exportation.

Les principaux thèmes qui sous-tendent la position de négociation du Canada sont : uniformiser les règles du jeu; élargir l'accès aux marchés pour les produits à valeur ajoutée; élaborer des règles commerciales claires et exécutoires qui s'appliquent de façon identique à tous les pays; et maintenir la capacité du Canada de prendre des décisions à l'égard de la production et de la commercialisation des produits canadiens. Cette position est le résultat de vastes consultations avec les provinces et les intervenants du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Ces négociations se déroulent actuellement à Genève dans le cadre de séances extraordinaires du Comité de l'agriculture. Le programme des travaux pour la première étape des négociations prévoyait la présentation de propositions sur les objectifs de négociation des membres, et le Canada a veillé à ce que les propositions présentées au cours de la première étape renferment tous les éléments de sa position initiale de négociation. Dans cette première étape, 125 des 142 membres d'alors ont proposé des idées. La deuxième étape, qui s'est terminée à la fin de février 2002, comportait une étude approfondie de toutes les questions et des possibilités de réforme décrites par les membres dans les propositions qu'ils avaient présentées à la première étape. Au cours de cette deuxième étape, le Canada a exposé dans le détail les moyens qu'il entendait mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs. Les négociations sur l'agriculture se poursuivent dans le contexte de négociations multilatérales élargies, ainsi qu'il en a été convenu à leur ouverture lors de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue en novembre 2001 à Doha, au Qatar.

La Déclaration de Doha prévoit un ambitieux programme de négociations sur l'agriculture. Les ministres se sont prononcés pour la tenue de consultations exhaustives en vue d'opérer une réforme profonde qui permettra d'élargir considérablement l'accès aux marchés, de réduire, en vue de les éliminer progressivement, toutes les formes de subventions à l'exportation, et de réduire considérablement les mesures de soutien interne qui faussent les échanges. Ce programme satisfait aux priorités du Canada, et la Déclaration de Doha nous donnera la latitude nécessaire pour poursuivre nos objectifs de négociation pour l'agriculture et améliorer les chances d'obtenir des résultats substantiels et significatifs.

Le Comité sur l'agriculture tient actuellement des séances spéciales au cours desquelles les négociations se poursuivent; le comité doit ensuite faire son rapport au Comité des négociations commerciales. Le plan de travail prévoit l'élaboration de « modalités » (c.-à-d. l'ébauche du cadre des règles et des engagements futurs) d'ici mars 2003. Notons les autres importantes dates suivantes : d'ici la Cinquième Conférence ministérielle, en 2003 — présentation des offres (projets d'engagements); et le 1er janvier 2005 — clôture des négociations sur l'agriculture au moment de la conclusion du programme de négociations global convenu à Doha.

Accord de l'OMC sur les technologies de l'information (ATI)

Conformément à l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) de l'OMC, signé en décembre 1996, les parties devaient supprimer les droits de douane et autres impositions sur toutes sortes de produits des technologies de l'information (TI) avant l'an 2000. Le Canada et les 57 autres pays qui ont adhéré à l'ATI sont à l'origine de plus de 93 % des échanges mondiaux dans ce secteur. Bien entendu, nous invitons les pays qui accèdent à l'OMC à signer l'ATI, ce que bon nombre de pays ont déjà fait, dont l'Estonie, la Jordanie, la Lettonie et maintenant la Chine. Nous continuerons de déployer des efforts de manière à allonger la liste des participants, plus particulièrement en Amérique latine, étant donné que l'Argentine, le Brésil, le Chili et d'autres pays d'Amérique du Sud n'ont pas encore signé l'Accord.

L'ATI prescrit la poursuite des efforts en vue d'augmenter le nombre des produits visés, processus désigné « ATI II ». Suivant cette stipulation, une liste d'éventuels produits additionnels, dressée à partir des propositions des membres,

Améliorer l'accès aux marchés des produits

Produits non agricoles

À la Conférence de l'OMC de novembre 2001, les ministres ont convenu d'incorporer aux prochaines négociations l'objectif de réduire ou d'éliminer les barrières tarifaires, et donc de réduire ou d'éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés, la progressivité des droits de douane ainsi que les obstacles non tarifaires. Même si les dernières négociations commerciales multilatérales ont donné lieu à une libéralisation tarifaire considérable, l'un des principaux objectifs du Canada consistera à attirer l'attention sur d'importantes barrières tarifaires qui subsistent sur de nombreux marchés et dans bien des secteurs d'exportation. À titre d'exemple, voici certaines moyennes de taux tarifaires consolidés NPF établis après le Cycle d'Uruguay pour les produits non agricoles : Inde : 59 %, Turquie : 41 %, Indonésie : 39 %, Colombie : 36 %, Venezuela : 34 %, Roumanie : 34 %, Argentine : 31 %, Brésil : 30 %, Thaïlande : 28 %, Philippines : 25 %. (Pour les membres de la Quadrilatérale, les données correspondantes sont : Canada : 5,3 %, UE : 4,1 %, Japon : 3,6 %, États-Unis : 3,8 %.)

Les « produits non agricoles » comprennent tout l'ensemble des produits industriels, dont les produits de la pêche et de la forêt. Le Canada estime que les négociations sur l'accès aux marchés portant sur les droits de douane applicables aux produits industriels devraient être exhaustives de manière à donner l'occasion d'améliorer l'accès aux marchés sur tous les fronts possibles. À cet égard, les principaux objectifs que le Canada cherchera à atteindre seront : (1) réduire et consolider les niveaux tarifaires effectivement appliqués; (2) réduire les taux consolidés élevés et les consolider à nouveau à des taux inférieurs; (3) élargir la portée des consolidations tarifaires des membres de l'OMC; (4) éliminer les tarifs vexateurs (c'est-à-dire les droits de moins de 2 %); et (5) maximiser l'usage des taux de droits *ad valorem* (c'est-à-dire en pourcentage de la valeur).

Ces négociations devraient tenir compte des intérêts de tous les membres de l'OMC. Quant aux « modalités » qui devront être fixées pour les négociations, les réductions tarifaires pourraient être mises en œuvre de diverses façons, notamment au moyen d'accords sectoriels, des demandes et des offres, et de réductions dictées par une formule (une réduction globale du pourcentage, dans le cadre de laquelle d'autres niveaux de réductions pourraient être convenus pour des produits donnés).

Au nombre des produits dont l'exportation revêt un intérêt primordial pour le Canada figurent les métaux non ferreux, les produits chimiques, les engrais, les produits de la forêt, les produits de la pêche et les produits de protection de l'environnement. En outre, le Canada est favorable à la mise en œuvre du deuxième volet de l'expansion du commerce des produits électroniques dans le cadre de l'Accord sur les technologies de l'information (« ATI II »), et à la participation accrue aux autres accords sectoriels existants, surtout par les pays nouvellement industrialisés.

En ce qui concerne les mesures non tarifaires (MNT), les objectifs du Canada consisteront à déployer davantage d'efforts pour réduire ou supprimer les MNT qui faussent les échanges et à décourager et à empêcher la mise en œuvre de nouvelles mesures semblables. Ces objectifs pourraient être réalisés en précisant et en améliorant les règles en vigueur, en établissant de nouvelles disciplines ou encore en négociant des mesures particulières au cas par cas. Notre objectif premier serait d'établir ou d'améliorer des règles et des disciplines qui restreignent les obstacles indus et qui complémentent le programme de facilitation du commerce, tout en permettant aux gouvernements de prendre les mesures légitimes à l'appui d'objectifs valables (protéger la vie et la santé humaine, animale et végétale) de la manière qui exercera le moins de restrictions sur le commerce.

Produits agricoles

Que les agriculteurs et les producteurs canadiens produisent principalement pour l'exportation ou pour les marchés nationaux, leurs décisions relatives à la production et à l'investissement sont fortement influencées par le contexte international. Des règles claires et prévisibles à l'échelle internationale aident à réduire les risques pour les producteurs canadiens. La croissance future du secteur de l'agriculture au Canada dépend de la recherche de nouveaux marchés d'exportation, davantage diversifiés, non seulement pour les exportations traditionnelles de marchandises en vrac, mais aussi pour les produits transformés à valeur ajoutée, pour lesquels la demande augmente plus rapidement. Il sera essentiel d'accroître le volume et la valeur des exportations si l'on veut assurer la croissance dans ce secteur, puisque le marché canadien est limité en raison d'une population stable et de la maturité du marché.

L'Accord sur l'agriculture de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est l'un des importants aboutissements des négociations multilatérales du Cycle d'Uruguay. Il établit un cadre pour l'objectif à long terme, qui est de mettre en place, pour le secteur de l'agriculture, un système commercial équitable et axé sur les marchés au moyen de réductions progressives substantielles pour ce qui est du soutien et de la protection. Le cycle d'Uruguay a permis de renforcer les règles régissant le commerce des produits agricoles, si bien

Comme conséquence du lancement du cycle de négociations de l'OMC à Doha, les négociations suivies sur l'agriculture et les services verront se greffer des négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles (y compris le poisson et les produits du poisson ainsi que les produits industriels), sur les disciplines dans les domaines des subventions et mesures compensatoires et antidumping, sur le règlement des différends à l'OMC et sur certains aspects du commerce et de l'environnement. À cet égard, on cherchera à clarifier le lien entre les règles de l'OMC et les obligations commerciales prévues dans les accords environnementaux multilatéraux (AEM). Les négociations sur l'agriculture visent des objectifs ambitieux : élargir considérablement l'accès aux marchés agricoles, réduire considérablement les mesures de soutien interne qui ont un effet de distorsion sur le commerce, et réduire, en vue de les éliminer progressivement, toutes les formes de subventions à l'exportation. Des calendriers réalistes pour les phases de la demande et de l'offre dans le cadre des négociations sur les services ont maintenant été fixés. On entreprendra en outre des programmes de travail portant de façon particulière sur les « Questions de Singapour », et ce, dans l'optique d'ouvrir effectivement les négociations à l'occasion de la Cinquième Conférence ministérielle, qui se tiendra en 2003. Le nouveau cycle devrait aboutir d'ici le 1er janvier 2005. Les ministres ont également convenu de la nécessité d'améliorer la transparence des activités de l'OMC et d'accroître la cohérence entre les processus d'élaboration des décisions économiques internationales ainsi que de l'importance des travaux de l'Organisation mondiale du travail sur les dimensions sociales de la mondialisation.

À Doha, une déclaration distincte a été publiée sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) ainsi que sur la santé publique. Cette déclaration tient compte des préoccupations des pays en développement quant à leur accès aux médicaments et préserve en même temps l'intégrité du régime international de protection des brevets pharmaceutiques et reconnaît le rôle de la recherche et du développement dans la découverte de médicaments meilleurs. Les ministres ont également rendu publique une décision distincte sur des questions de mise en œuvre, qui a permis d'apaiser bon nombre des craintes des pays en développement relativement à leur capacité de mettre en œuvre les accords découlant du Cycle d'Uruguay. Les autres problèmes de mise en œuvre seront examinés dans le cadre des négociations pertinentes et de programmes de travail prescrits.

Le nouveau cycle, appelé Programme de Doha pour le développement, se déroulera notamment sous le thème du développement afin de tenir compte des préoccupations des pays en développement. La grande majorité des membres conviennent d'appuyer ces pays dans leurs efforts pour s'intégrer davantage au système commercial international. Dans la Déclaration ministérielle, les membres s'engagent à fournir aux pays en développement une assistance technique pour les aider à renforcer leurs capacités de négocier et de mettre en œuvre leurs obligations envers l'OMC, et de tirer parti de nouveaux débouchés commerciaux. Le Canada préconise une approche globale au commerce et au développement qui vise entre autres choses à renforcer la capacité des pays à commercer, les pays les moins avancés en particulier, tout en améliorant leur accès aux marchés. Le Canada préconise l'intégration des marchés et la priorisation des projets liés au commerce dans les plans nationaux de développement, ce qui devrait permettre d'affecter les ressources disponibles le plus efficacement possible.

En février 2002, les membres ont convenu d'une structure de négociation, de la nomination d'office du directeur général de l'OMC comme président du Comité de négociation, de la présidence des groupes de négociation, et de principes directeurs pour le processus de négociation. L'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, M. Sergio Marchi, a été élu président du Conseil général qui supervise les activités de toutes les composantes de l'OMC, y compris le processus de négociation.

Dans l'exécution de sa politique commerciale, le gouvernement du Canada poursuivra la prestation d'un vaste programme de sensibilisation et de consultation des provinces et des territoires, des milieux d'affaires, des organisations non gouvernementales (ONG), d'autres groupes d'intérêts et de la population en général. Il continuera de diffuser dans le site Web consacré à sa politique commerciale *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* de l'information sur des questions liées à la politique commerciale et d'inviter la population à lui faire part de ses observations sur les priorités et objectifs des négociations.

Le Canada demeure résolu à appliquer une stratégie favorisant la conclusion d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux, qui complètent le système commercial multilatéral. De tels accords stratégiques peuvent à la fois contribuer à l'élaboration de règles et de normes communes qui régiront le commerce international et dynamiseront et généraliseront le mouvement de libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. Comme de plus en plus de pays cherchent à conclure de tels arrangements régionaux et bilatéraux, il incombe à toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient entièrement compatibles avec les principes de l'OMC et conformes à leur esprit.



2 Pour une amélioration des règles internationales — l'organisation mondiale du commerce

La Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue à Doha, au Qatar, en novembre 2001, a été particulièrement profitable au système commercial multilatéral. Les ministres du Commerce de 142 pays y ont convenu de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et y ont approuvé le protocole d'accession de la Chine et du Taipei chinois à l'OMC. À une époque de ralentissement économique mondial, la volonté des membres de libéraliser davantage le commerce en s'engageant dans de nouvelles négociations témoignent éloquemment, aux yeux des consommateurs et entrepreneurs du monde entier, de toute la confiance qu'ils portent dans le système de l'OMC. Le nouveau cycle profitera à tous les membres et aura des retombées concrètes dans les pays en développement en favorisant la diminution de la pauvreté, le développement ainsi que le progrès social et économique à long terme sur toute la planète.

C'est en partie grâce à des consultations intensives ainsi qu'à une transparence accrue, aussi bien dans la période précédant la Conférence ministérielle qu'à Doha même, que la Conférence a été un succès. Le Canada a participé activement au processus préparatoire en contribuant à réduire les divergences entres membres de la Quadrilatérale (que composent les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et le Canada) et entre pays développés et en développement. Il a également joué un rôle déterminant dans l'issue de la Conférence, aidé par le fait que le ministre Pettigrew a été nommé un des sept « Amis du président » qui guident les discussions sur des aspects donnés du texte de la Déclaration ministérielle. Le ministre Pettigrew a présidé le groupe consultatif chargé des « Questions de Singapour », qui se rapportent à l'investissement, à la politique de la concurrence, à la transparence des marchés publics et à la facilitation des échanges.

Introduction

Le commerce est le moteur de l'économie canadienne. Notre prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés mondiaux, la stabilité et la transparence de l'environnement commercial et l'existence de mécanismes de règlement des différends fondés sur le droit plutôt que sur la puissance politique ou économique. Le fait d'appartenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aide le Canada à atteindre ces objectifs. Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système commercial multilatéral. C'est aussi sur lui que prennent appui la politique commerciale canadienne et les relations commerciales que le Canada entretient avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de par le monde. Il régit également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis. L'OMC est également un organe de négociation des accords commerciaux, une instance qui veille à la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu des divers accords, qui examine les politiques et pratiques commerciales des membres et un mécanisme de règlement des différends entourant l'interprétation des règles.

Perspectives d'avenir : le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales

Le nouveau cycle de négociations commerciales élargies profitera aux Canadiens par le biais de la libéralisation accrue des échanges et l'amélioration des règles commerciales. Les nouvelles négociations créeront de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de produits et services en élargissant leur accès aux marchés internationaux et en contribuant à bâtir un système solide fondé sur des règles ainsi qu'en clarifiant et en améliorant les règles du commerce multilatéral. Les négociations serviront également les grands objectifs canadiens en matière de politique étrangère, et en particulier nos objectifs de développement durable. Le gouvernement veillera à préserver la capacité du Canada à maintenir et à élaborer des règles dans des secteurs tels la santé, l'éducation publique et les services sociaux, ainsi qu'à sauvegarder son droit de promouvoir et de conserver sa diversité culturelle.

NOUS AIMERIONS AVOIR DES NOUVELLES DES CANADIENS FAISANT DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international consulte les Canadiens sur les questions liées à l'accès aux marchés et à la promotion du commerce international par toutes sortes de moyens. Par exemple, le Service des délégués commerciaux tient régulièrement des réunions avec des représentants d'associations industrielles et commerciales aux échelles nationale, régionale et sectorielle ainsi qu'avec des représentants des provinces afin de connaître leur opinion sur la façon d'améliorer l'exécution de ses programmes et de ses services. En outre, plusieurs initiatives de promotion du commerce du Ministère sont mises en œuvre conjointement avec des associations industrielles et commerciales.

Étant donné la ferme détermination du gouvernement à faire en sorte que l'ensemble des Canadiens aient leur mot à dire dans l'établissement du programme commercial global du Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a entrepris de vastes consultations auprès de tous les Canadiens intéressés dans le but de définir les objectifs de la politique commerciale du Canada. Les groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur sont un des mécanismes mis en place par le gouvernement du Canada pour recueillir les observations concernant la politique commerciale. Les Canadiens sont invités à visiter le site Web du MAECI « Négociations et Accords commerciaux » (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*) où ils pourront trouver de l'information à jour et faire part de leurs observations sur le programme du Canada en matière de politique commerciale.

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se sont heurtés sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au MAECI les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des obstacles tarifaires ou non tarifaires et d'autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens d'affaires à signaler au service suivant les problèmes auxquels ils font face, et garantissons la confidentialité de leurs communications :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2
Télécopieur : (613) 992-6002

Le MAECI invite également les gens d'affaires à rester en contact avec lui pour ce qui touche l'accès aux marchés et d'autres questions par le biais de ses sites Web *(www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-f.asp* ou *www.exportsource.ca)*. Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des questions abordées dans le présent document.

outre, les missions canadiennes font désormais équipe avec des organisateurs canadiens suivant des pratiques exemplaires définies dans l'entente relative aux missions d'affaires élaborée par le Service des délégués commerciaux, laquelle vise à rendre plus fructueuses les missions commerciales. Les services autres que les services de base, comme les services de traduction en langues étrangères et de gestion de la participation à des manifestations commerciales, sont maintenant assurés, contre rétribution, par des tiers recommandés par les missions sur les marchés cibles. On trouvera plus de renseignements sur ces services et sur d'autres services à l'adresse *www.infoexport.gc.ca*

Pour renforcer son obligation de rendre compte envers les contribuables, le Service des délégués commerciaux accueille toujours avec intérêt les réactions, observations ou suggestions de ses usagers, qui peuvent les transmettre par téléphone au numéro sans frais spécialement réservé à cette fin : 1 888 306-9991.

Ces réseaux réunissent des représentants du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, ainsi que des établissements locaux des secteurs public et privé qui s'occupent de promotion du commerce international. Leur rôle consiste à faire en sorte que les programmes et services d'Équipe Canada inc soient adaptés aux besoins particuliers des exportateurs de tout le Canada et que ses ressources soient utilisées en fonction des priorités respectives des régions.

L'un des objectifs fondamentaux d'Équipe Canada inc consiste à élargir la gamme des produits d'exportation du Canada en accordant une attention particulière aux catégories d'entreprises encore sous-représentées sur les marchés internationaux. C'est ainsi que les petites et moyennes entreprises (PME), en particulier celles qui appartiennent à des Autochtones, à des femmes ou à des jeunes, sont incitées à profiter des programmes et des initiatives du gouvernement.

Les investissements stratégiques internationaux jouent un rôle clé dans l'accroissement de la capacité innovatrice de l'économie canadienne. Néanmoins, la concurrence qui s'exerce pour attirer les investissements stratégiques internationaux s'est intensifiée ces dernières années, en partie comme conséquence de la mondialisation accrue.

La stratégie canadienne de promotion des investissements internationaux a pour objet d'attirer et de retenir les investissements stratégiques internationaux en se concentrant systématiquement sur un groupe donné de branches d'activité des marchés prioritaires et en positionnant mieux le Canada comme lieu de prédilection pour l'investissement. Le Canada est un endroit très attirant pour les investisseurs en raison de son économie productive et dynamique, de l'importance de ses innovations, de sa main-d'œuvre hautement qualifiée, de ses secteurs au fort potentiel de croissance ainsi qu'aux saines relations d'affaires qu'il entretient avec ses partenaires. Le gouvernement du Canada continue d'améliorer le climat d'investissement autant au niveau national qu'au niveau international, en adoptant des lois et des règlements compétitifs, efficaces et équitables à la fois pour les gens d'affaires et les consommateurs. Parmi les mesures prises jusqu'à maintenant, notons : le renforcement de la loi sur la concurrence; la mise en œuvre de politiques pour s'attaquer aux obstacles à l'investissement relativement aux droits de propriété intellectuelle, à la protection conférée par un brevet et à la gestion des risques; l'harmonisation avec d'autres champs de compétence; la promotion des normes canadiennes; et la participation aux accords commerciaux et d'investissements bilatéraux, régionaux et multilatéraux.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) demeure un important mécanisme d'aide pour les entreprises canadiennes cherchant à tirer parti des débouchés à l'étranger. L'an dernier, 477 entreprises ont obtenu de l'aide dans le cadre de ce programme. Les ventes des entreprises ayant bénéficié du PDME se sont chiffrées à 136 millions de dollars.

Exportation et développement Canada (EDC) continue de répondre aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises, lesquelles représentent près de 90 % de sa clientèle. Ces entreprises resteront pour EDC un objectif prioritaire alors qu'elle s'efforce d'accroître sa clientèle. Les deux autres priorités d'EDC consistent à favoriser la diversification des exportations sur les marchés des pays en développement, où les risques sont plus grands, et à former des partenariats avec d'autres intermédiaires financiers du Canada afin d'accroître la capacité nationale d'appui à l'exportation.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a entrepris de restructurer ses activités de manière à les axer davantage sur le commerce, à devenir plus autosuffisante et plus accessible. La Corporation a donc réorganisé ses activités commerciales selon les secteurs et instituera bientôt un régime de rémunération des services qui lui permettra de continuer de dispenser les services sur lesquels ses clients en sont venus à compter. Les petites et moyennes entreprises, qui constituent 80 % de la clientèle de la Corporation, rapportent que le soutien de la CCC les aide à asseoir leur crédibilité et à surmonter les difficultés financières et administratives qu'elles doivent affronter lorsqu'elles essaient de remporter les marchés publics particulièrement complexes et compétitifs à l'échelle mondiale.

Par le biais de son initiative « Une nouvelle façon de vous aider à faire des affaires à l'étranger », le Service des délégués commerciaux du Canada veut devenir une organisation davantage axée sur les résultats et les besoins des usagers. Cette nouvelle façon constitue désormais une politique courante de service à la clientèle destinée à mieux gérer et à mieux définir la charge de travail des agents de commerce à l'étranger. Son but est d'améliorer le service et d'accroître les résultats et la satisfaction des clients. Les améliorations sans cesse apportées à l'initiative de renouvellement du Service des délégués commerciaux mettront l'accent sur l'optimisation des ressources humaines et des outils électroniques à l'étranger ainsi que sur la formation et le perfectionnement des employés à l'étranger. En outre, un système efficace de prestation électronique des services sera mis en place.

Pour répondre aux besoins prioritaires signalés par les clients eux-mêmes, le Service des délégués commerciaux offre maintenant six services de base à partir de plus de 130 missions à l'étranger : perspectives du marché, recherche de contacts clés, renseignements sur les séjours, entretiens personnels, information sur les entreprises locales et dépannage. En

Les ventes de la société, pour le trimestre se terminant le 30 septembre 2001, ont augmenté de 52 %, comparativement au même trimestre l'an dernier, pour se chiffrer à 22,2 millions de dollars, ce qui représente un profit net de 125 %, soit de 723 000 $.

CML Air Traffic Control Technologies Inc., entreprise dérivée de la CML Technologies et fondée en 1998, est située à Gatineau, dans la région de l'Outaouais. Cette nouvelle entreprise de télécommunications crée, peaufine et met sur le marché des systèmes de commutateurs vocaux hautement perfectionnés pour le contrôle de la circulation aérienne. Cette nouvelle entreprise dynamique emploie 42 personnes, et prend rapidement de l'expansion au sein d'un marché hautement concurrentiel; près de 85 % de ses ventes se font à l'étranger, principalement en Amérique du Nord, en Amérique latine et en Afrique et en Asie.

Les efforts publicitaires significatifs de l'entreprise lui ont permis de réaliser une première vente importante auprès d'un organisme de contrôle de circulation aérienne en Chine en août 2001. Évalué à 350 000 $ américains, ce contrat est probablement le premier de plusieurs autres qui devraient être réalisés au cours des prochaines années, ce qui permettra à l'entreprise de prendre de l'expansion sur les marchés asiatiques. De plus, la CML ATC Technologies Inc. s'emploie actuellement à établir d'importantes alliances stratégiques avec des intégrateurs de systèmes, dans le but de pénétrer de nouveaux marchés. D'importants contrats à l'étranger ont été signés, dont un à Singapour avec la SES Engineering Inc., un en Chine avec la U.S. firm Raytheon Systems, un en Thaïlande avec la Aeronautical Radio of Thailand Inc. ainsi qu'un autre en Antarctique avec la U.S. firm ARINC Incorporated.

En décembre 2001, à l'occasion du Gala des affaires de l'Outaouais, l'entreprise a obtenu le prix du Canada pour le développement des marchés internationaux en reconnaissance des efforts continus qu'elle a déployés dans sa recherche de marchés étrangers.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'un des objectifs fondamentaux de la stratégie de création d'emplois et de croissance du gouvernement du Canada consiste à tirer parti de l'accès accru aux marchés. En collaboration avec les autres ordres de gouvernement et le secteur privé, le gouvernement fédéral a mis en place des programmes et des services intégrés de promotion du commerce et de l'investissement pour permettre aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des débouchés créés sur le marché international par les diverses initiatives bilatérales et multilatérales d'ouverture des marchés.

Équipe Canada inc réunit les ministères et organismes suivants :

- Affaires étrangères et Commerce international Canada
- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Agence canadienne de développement international
- Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec
- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Agence des douanes et du revenu du Canada
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- Banque de développement du Canada
- Conseil national de recherches du Canada
- Conseil national des produits agricoles
- Corporation commerciale canadienne
- Développement des ressources humaines Canada
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
- Environnement Canada
- Exportation et développement Canada
- Industrie Canada
- Patrimoine canadien
- Pêches et Océans Canada
- Ressources naturelles Canada
- Société canadienne d'hypothèques et de logement
- Statistique Canada
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
- Transports Canada

L'un des instruments déterminants de cette collaboration est Équipe Canada inc, réseau commercial « virtuel » réunissant 23 ministères et organismes fédéraux, dont les programmes et services de promotion du commerce international sont offerts aux entreprises canadiennes, aussi bien au Canada qu'à l'étranger, par l'intermédiaire d'un guichet unique, auquel on peut accéder en visitant le site Web *(www.exportsource.ca)*, en composant le numéro de téléphone (1 888 811-1119), ou en se présentant en personne à l'un ou l'autre des bureaux régionaux des partenaires d'Équipe Canada inc au pays.

La stratégie et les programmes d'Équipe Canada inc ont pour objet d'améliorer la prestation de programmes et de services aux exportateurs canadiens au Canada et d'appuyer les efforts de ceux-ci sur les marchés étrangers. Des Réseaux commerciaux régionaux ont été créés dans chacune des provinces.

actionnaires d'ICL et un des plus éminents centres universitaires canadiens en sciences de la santé, jouera un rôle clé dans ce projet puisqu'elle fournira avis et conseils en matière de recrutement et de gestion.

Al Safa Halal de Cambridge est une entreprise de transformation de produits alimentaires qui sert un marché de consommateurs musulmans, qui ne cesse de croître. Al Safa a tiré parti du marché en plein essor des produits alimentaires *halal* préparés selon les prescriptions islamiques régissant la préparation des aliments. (L'Al Safa est agréée par l'organisme à but non lucratif IFANCA, le Conseil islamique américain pour l'alimentation et la nutrition). Fondée en août 1999, cette entreprise de transformation enregistre depuis une croissance mensuelle à deux chiffres de ses ventes aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. Aucune autre entreprise d'Amérique du Nord ne produit des aliments *halal* à la mesure d'Al Safa, qui offre aujourd'hui 30 produits et entend agrandir encore sa famille de produits. Al Safa vend à l'échelle du Canada et dans tous les États américains, sauf Hawaï. Elle sert à la fois le marché de détail et le secteur des services alimentaires (restaurants, écoles et établissements correctionnels).

Pop-In Frozen Foods Ltd. de Downsview a vu le jour il y a tout juste 25 ans lorsque Arcady Krasnov et ses deux frères ont immigré de Russie. Les frères se sont lancés en affaires en préparant leur recette traditionnelle de *pirojki* et en les vendant de porte en porte. C'est cette simple recette traditionnelle qui est à l'origine d'une entreprise de transformation des aliments aujourd'hui internationale. L'entreprise occupe maintenant une surface de 21 000 pieds carrés et emploie 26 personnes. Elle compte parmi ses clients des distributeurs de marques maison et des établissements de restauration tant canadiens qu'américains. Les exportations représentent environ 40 % des ventes de l'entreprise, laquelle envisage de se lancer aussi sur le marché japonais.

Histoires de réussite relevées au Québec

Jean Coutu Group Inc. (PJC) a commencé ses activités en 1969, avec l'ouverture d'une pharmacie située dans la région de Montréal. Depuis lors, cette entreprise a connu une croissance continue, au point de devenir le principal grossiste et détaillant de produits pharmaceutiques du Québec, le deuxième au Canada et le huitième en Amérique du Nord. En novembre 2001, plus de 18 000 employés travaillaient pour PJC au sein d'un réseau de 257 franchises, de 38 cliniques PJC au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Ontario et de 252 filiales (les pharmacies Brooks) dans 7 États du nord-est des États-Unis.

À titre de franchiseur et de grossiste, le Groupe Jean Coutu fournit aux membres de son réseau et à sa clientèle toute une gamme de services de gestion et de soutien, et assure l'approvisionnement, l'entreposage et la distribution de plus de 18 000 produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques, ainsi que des produits de première nécessité aux consommateurs. Le siège social et le centre de distribution du groupe, qui est situé à Longueuil, emploie plus de 900 personnes. En 2001, les ventes canadiennes se sont élevées à 1,4 milliard de dollars et à 1,6 milliard de dollars aux États-Unis, pour un profit net de 106 millions de dollars.

ADF Group Inc. est un chef de file en Amérique du Nord dans les domaines du design, de l'ingénierie, de la fabrication et de l'installation pour des mégaprojets d'acier de construction. Cette entreprise œuvre depuis 45 ans dans l'industrie de l'acier; elle emploie plus de 1 200 employés et possède 12 succursales offrant des services et des produits connexes. L'ADF joue un rôle important dans la construction de ponts, de tours de bureaux et de complexes industriels. Voici quelques-uns des projets de construction auxquels elle participe actuellement : un édifice de 55 étages, le Columbus Center, dans les quartiers de Manhattan, à New York; une tour de bureaux de 50 étages, le Random House, située également à New York, le nouveau stade de football du Detroit Lions; le Centre des congrès David L. Lawrence à Pittsburgh; et le National Air and Space Museum en Virginie.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2001-2002, les ventes de l'ADF ont augmenté de 75,8 % pour atteindre 388,7 millions de dollars. De ces ventes, 80 % ont été faites aux États-Unis.

HydroNov Inc. est une filiale de la HydroSerre Mirabel Inc. qui œuvre principalement à la mise sur pied de centres d'horticulture hydroponiques dans différents pays. La HydroNov Inc. a conçu un processus de serriculture hydroponique révolutionnaire; parmi ses principaux projets de développement à l'étranger, citons le Nikki's Farms à Orlando, en Floride (1995), le Shenzhen Evergreen Vegetable Co. Ltd. à Shenzhen, en Chine (1998) et le Beijing Evergreen Vegetable Co. Ltd. à Beijing, en Chine (1999).

Avec ses 125 employés et ses centres de production situés à Mirabel, la société mère est le plus grand producteur de laitue hydroponique au monde.

LBL Skysystems Inc., fondée en 1979, se spécialise dans la conception, la fabrication et l'installation de murs-rideaux et de couches de protection pour les marchés commerciaux et institutionnels. La LBL Skysystems se situe parmi les cinq premiers manufacturiers de murs-rideaux en Amérique du Nord, et est solidement ancrée sur les marchés canadien, américain et du Royaume-Uni. Située à Bois-des-Filions, au Nord de Montréal, l'usine de la société a une capacité de production de plus de 1,2 million de pieds carrés de murs-rideaux par année. La LBL emploie plus de 225 personnes.

soumis à des chocs et à un haut degré d'abrasion, Wabi maintient son avantage concurrentiel en améliorant ses produits grâce à l'élaboration et à la mise à l'essai systématique d'alliages nouveaux et perfectionnés. Depuis les cinq dernières années, Wabi est associé à Eagle Crusher Company de Galion, en Ohio, un des principaux fabricants d'appareils de broyage par percussion, pour mettre à l'essai et améliorer ses nouveaux alliages dans des composants mis au point exclusivement pour les produits Eagle. Par conséquent, les produits que Wabi fabrique pour le client fournissent un rendement constant à faible coût et sont concurrentiels sur les nouveaux segments de marché. La réussite de ce partenariat a donné à Wabi la visibilité qui lui permettra d'ouvrir de nouveaux horizons.

Bryston Ltd. de Peterborough est un chef de file dans la fabrication et la conception d'amplificateurs, de préamplificateurs et d'autres composants audio. Réputée pour la qualité supérieure de sa précision acoustique, son excellence technique et sa fiabilité, l'entreprise vend sa gamme de produits à des particuliers et à des studios d'enregistrement dans plus de 40 pays sur 6 continents. Bien connue dans le domaine des appareils audio professionnels et haut de gamme, l'entreprise compte parmi sa clientèle tous les grands réseaux de télévision nord-américains, les cinémas IMAX et de nombreux studios d'enregistrement professionnels. L'équipe de conception novatrice de Bryston propose continuellement les produits et les caractéristiques que recherchent les audiophiles. Ses exportations comptent pour plus de 80 % de son chiffre d'affaires, qui a augmenté de près de 30 % l'an dernier.

Comtek Advanced Structures Ltd. de Burlington se spécialise dans la réparation, la fabrication et l'ingénierie de composants d'aéronefs faits de matériaux composites d'avant-garde et de structures métalliques collées. Comtek est particulièrement attentive aux besoins des exploitants et des fabricants d'aéronefs qui réclament des services axés sur la créativité, la réceptivité, la souplesse et la rapidité de réponse. Fondée en 1994, la société a rapidement pris de l'expansion et, en 1997, elle s'est réinstallée à Burlington où sa taille a doublé en 2000. Cette jeune entreprise, qui ne comptait qu'une poignée d'employés en 1997, occupe aujourd'hui 35 000 pieds carrés et emploie plus d'une centaine de personnes. En 2000, son chiffre d'affaires a été de 75 % supérieur à celui de l'année précédente et la société s'est classée au 64e rang de la liste du magazine *Profit* des sociétés canadiennes à la croissance la plus rapide, ses ventes ayant crû de 1 507 % dans les cinq premières années. Comteck a formé des alliances stratégiques avec le gouvernement, l'industrie et des établissements universitaires pour mener des travaux de recherche appliquée et de mise au point de nouveaux produits et procédés, et a créé un programme de stages novateur pour son personnel technique afin d'atteindre ses objectifs de croissance dynamique.

MetalCraft Marine Inc. de Kingston et **Connor Industries** de Parry Sound bénéficient grandement de leur alliance qui remonte à 1996. MetalCraft s'occupe de vendre les navires ateliers de Connor à l'étranger et y réussit remarquablement. La première vente conjointe était destinée aux Services nationaux des parcs des États-Unis, qui ont acheté un navire de Connor, par le biais d'un accord de vente du gouvernement américain pré-approuvé par MetalCraft. Après cette réussite, MetalCraft a amorcé aux États-Unis pour le compte de Connor Industries une campagne de marketing dynamique qui s'est soldée par plusieurs ventes à des organismes gouvernementaux des États-Unis. La grande qualité du produit de Connor conjuguée aux compétences en commercialisation de MetalCraft ont donné naissance à une équipe gagnante d'exportateurs.

Pro-Safe Fire Training Systems Inc. de Nobel fabrique des simulateurs d'entraînement à la lutte contre les incendies qui attirent une clientèle de prestige, notamment les forces armées du Canada comme des États-Unis, les principaux organismes de lutte contre les incendies municipales et d'État et les aéroports internationaux de toute l'Amérique du Nord. Les systèmes d'entraînement à la lutte contre les incendies, dont l'entreprise a la propriété exclusive, recourent au propane pour simuler des incendies dans des lieux différents, des immeubles aux aéroports, en passant par les véhicules automobiles. Pour accéder au marché des États-Unis, qui représente aujourd'hui plus de la moitié de son chiffre d'affaires, Pro-Safe a dû satisfaire à plusieurs normes de rendement différentes. Aussi l'entreprise compte-t-elle maintenant des clients presque partout aux États-Unis et continue d'accroître sa présence sur un marché en croissance rapide.

Interhealth Canada Ltd. (ICL) a remporté un marché international en 1999 et s'est vu adjuger l'un des plus importants contrats jamais octroyés dans la région du Moyen-Orient à une firme de l'Ontario. ICL sera responsable de l'exploitation du complexe médical Shaikh Khalifa d'Abou Dhabi, dans les Émirats arabes unis, nouvel hôpital polyvalent de 335 lits qui servira de principal hôpital de soins tertiaires et de centre de traumatologie d'Abou Dhabi. Le contrat d'une durée de quatre ans, et assorti d'une option de renouvellement pour deux autres années, pourrait atteindre plus de 1 milliard de dollars et être très profitable pour la société. ICL appartient à 50 organismes privés et publics de soins de santé canadiens. Grâce à ses actionnaires, ICL réunit sous un même toit un grand savoir-faire dans tous les domaines des soins de santé, y compris la panification et la conception d'hôpitaux et la gestion d'établissements de santé. La Hamilton Health Sciences Corporation, l'un des

frontière intelligente aidera les gens d'affaires québécois à exporter leurs produits aux États-Unis et contribuera à favoriser une plus grande intégration des économies nord-américaines.

De 1990 à 2000, les exportations du Québec vers les marchés américains ont augmenté à un taux annuel moyen de 12,2 %. La valeur des marchandises exportées est passée, elle, de 20 milliards de dollars à 60 milliards de dollars. À compter de septembre 2001, les exportations québécoises de marchandises vers les États-Unis ont atteint 40,5 milliards de dollars. Si la diminution du taux de croissance est en grande partie tributaire du déclin de la valeur du dollar canadien et d'une conjoncture économique moins favorable, elle est également due aux retombées occasionnées par le différend sur le bois d'œuvre.

Dans l'ensemble, les exportations du secteur manufacturier du Québec se sont élevées à 68,8 milliards de dollars en 2000 et à 43,9 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2001. De ces montants, les biens durables ont représenté 46,7 milliards de dollars en 2000 et 28,5 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2001.

Questions d'accès aux marchés

Le Québec a été heureux d'apprendre le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Le programme de négociations adopté touche les objectifs que poursuit le Québec, y compris la réduction des tarifs pour les produits non agricoles, la clarification et l'amélioration des règles commerciales régissant les subventions et le dumping, ainsi que les dispositions sur le règlement des différends.

Les mesures antidumping prises par les États-Unis peuvent nuire indirectement aux entreprises québécoises par le biais du détournement des courants commerciaux. Par exemple, en raison des droits antidumping imposés par les États-Unis sur les tomates de serres canadiennes, les producteurs de l'Ontario envahissent le marché québécois, ce qui nuit considérablement aux agriculteurs locaux. Les droits antidumping que les Américains imposent sur certains produits de l'acier pourraient avoir une incidence semblable.

Le différend sur le bois d'œuvre nuit aussi considérablement à l'économie québécoise, tout comme au reste de l'économie canadienne. De plus, ces mesures commerciales coûtent cher à l'économie et aux consommateurs américains.

Les négociations bilatérales devraient également accorder la priorité aux questions reliées à l'admission temporaire des gens d'affaires, comme les agents des fabricants, les commerçants d'antiquités et les techniciens spécialisés dont on a besoin pour l'exécution de contrats aux États-Unis. Plusieurs améliorations sont nécessaires en ce qui concerne l'accès au marché américain, marché indispensable à l'économie du Québec.

Le Québec appuie la question de la clarification de certaines dispositions relatives au règlement des différends contenues dans le chapitre 11 de l'ALENA. À cette fin, le Québec a participé à l'examen juridique dans l'affaire *Metalcad c. le Mexique* portée devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique concernant la portée exacte des dispositions en question du chapitre 11. Dans sa décision, la Cour a fait savoir qu'à l'égard de plusieurs aspects importants, le tribunal avait dépassé les limites de son pouvoir. Étant donné l'importance des questions soulevées en vertu du chapitre 11, et ce, à tous les niveaux de gouvernement, il est essentiel que les provinces et le gouvernement fédéral continuent de collaborer à cet égard.

Enfin, la croissance et la prospérité qu'a connues l'économie québécoise au cours des dix dernières années est en grande partie imputable à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi qu'à l'ALENA. S'appuyant sur cette expérience, le Québec soutient les efforts actuels visant à négocier une Zone de libre-échange des Amériques.

HISTOIRES DE RÉUSSITE

Histoires de réussite relevées en Ontario

Pressure Pipe Inspection Company Ltd. (PPIC) de Mississauga effectue des essais non destructifs sur des conduites d'eau en béton de grand diamètre au moyen d'un système électromagnétique breveté. Les inspections de PPIC sont souvent suivies d'une remise en état plutôt que d'un remplacement, ce qui fait économiser des millions de dollars aux services des eaux et aux centrales électriques. La société, qui a obtenu en 2001 un Prix d'excellence à l'exportation canadienne, exporte 60 % de ses services vers les États-Unis et 40 % vers l'Afrique du Nord. Depuis 1998, elle n'a cessé de croître, si bien qu'elle est passée d'un seul employé à 28 et que ses recettes d'exportation ont fait un bond de plus de 5 600 %.

Medtronic of Canada Ltd. de Mississauga est le seul fabricant d'enregistreurs implantables servant à diagnostiquer les évanouissements inexpliqués. L'appareil, nommé Reveal, enregistre des électrocardiogrammes qui peuvent être lus par les médecins. L'appareil a reçu un accueil exceptionnel au niveau international et est utilisé dans plus de 1 500 centres médicaux. La société exporte vers Hong Kong, les États-Unis, l'Europe, le Mexique et d'autres pays d'Amérique latine, le Japon et l'Australie. Depuis 1997, son personnel est passé de 80 à 119 employés. Medtronic entend devenir un chef de file mondial dans son domaine.

Wabi Iron & Steel Corp. de New Liskeard a découvert que les produits de haute qualité offrent à sa clientèle des avantages intégrés sur le plan des coûts. Fabricant de composants sidérurgiques pour des appareils constamment

Les autres principaux secteurs manufacturiers du Québec ont continué à prendre de l'expansion en 2001, comme le démontrent les données suivantes :

	2000 (en milliards de dollars)	2001 *(neuf premiers mois)* (en milliards de dollars)
Matériel de transport	15,2 $	11,4 $
Produits alimentaires	12,7 $	9,9 $
Papier	12,0 $	9,1 $
Produits chimiques	7,1 $	6,1 $

enregistré entre 1990 et 2000. En 2001, l'activité économique est demeurée à la hausse (de 0,9 %), et ce, malgré le ralentissement économique qui se faisait déjà sentir sur les principaux marchés d'exportation du Québec.

Le produit intérieur brut du Québec s'est élevé à 223 milliards de dollars en 2000 et a augmenté légèrement en 2001, pour atteindre 225 milliards de dollars.

Les activités manufacturières en 2000 ont enregistré un taux de croissance continuel de 13,5 %, une hausse comparativement au taux de la croissance annuelle moyenne enregistré entre 1993 et 2000, soit 8,4 %. Les dernières données pour 2001 semblent indiquer qu'on a atteint un plateau par rapport à l'expansion économique des dernières années. Au cours des neuf premiers mois de 2001, les exportations manufacturières ont chuté de 2,9 %. La réduction de l'activité dans le sous-secteur des produits informatiques et électroniques a largement contribué à cette contraction au sein de l'économie. Les exportations manufacturières se sont élevées à 127,65 milliards de dollars en 2000, et à 91,01 milliards de dollars pour les neuf premiers mois de 2001. Les exportations du sous-secteur des produits informatiques et électroniques ont totalisé 15,06 milliards de dollars en 2000, par rapport à seulement 6,35 milliards de dollars au cours des neuf premiers mois de 2001.

En ce qui concerne les investissements industriels, la totalité des dépenses en capital des industries du Québec a augmenté de 0,4 % pour atteindre 33,6 milliards de dollars en 2001, et ce, malgré la conjoncture économique actuelle. Cependant, ce taux de croissance est inférieur au taux annuel moyen de 3,3 % réalisé entre 1992 et 2000.

Parmi les facteurs qui favorisent l'investissement au Québec notons la fiabilité et le taux peu élevé de l'énergie électrique. Cet avantage à l'investissement a constitué l'un des facteurs qui a contribué au lancement de quelque 13 grands projets

Voici une liste des industries primaires d'exportation du Québec et la valeur de leurs exportations pour 2000 et les huit premiers mois de 2001 :

	2000 (en milliards de dollars)	2001 *(huit premiers mois)* (en milliards de dollars)
Produits électriques et électroniques	15,9 $	6,7 $
Matériel de transport	13,1 $	9,7 $
Produits du papier et produits connexes	7,9 $	5,2 $
Industries primaires des métaux	7,5 $	5,3 $
Bois	4,4 $	2,9 $
Produits chimiques	2,7 $	1,9 $
Machines	2,3 $	1,5 $

Pendant plusieurs années, les exportations des produits de haute technologie ont augmenté de façon significative, ce qui s'explique par un changement rapide au sein de la structure industrielle du Québec vers les produits à forte valeur ajoutée. L'accroissement des ventes de ces produits est indubitablement plus élevée que celui des produits primaires.

d'immobilisations en 2000-2001, dont la construction des usines Alcan d'Alma (2,4 milliards de dollars — aluminum), Magnola (730 millions de dollars — magnésium), Interquisa (700 millions de dollars — produits pétrochimiques), QIT (430 millions de dollars — fer et titane), Avestor (340 millions de dollars — piles au lithium) et Bombardier de Mirabel (170 millions de dollars — avions à réaction régionaux).

Commerce international

En 2000, les exportations du Québec sur les marchés internationaux ont enregistré leur neuvième année consécutive de croissance. L'augmentation de 19,4 % pour cette année s'élève bien au-dessus de la moyenne de 10,8 % réalisée pour la période de 1990-2000. À compter du neuvième mois de 2001, la tendance à la hausse s'est poursuivie, mais à un rythme beaucoup moins rapide, soit de 2,1 %.

Le ralentissement de la croissance des exportations québécoises a été occasionné par la baisse de la demande déjà ressentie sur le marché américain à la fin de 2000. Les États-Unis sont un marché clé pour les exportateurs québécois, puisqu'ils comptent pour plus de 85 % des ventes à l'étranger. L'adoption de la Déclaration sur la

ajoutée (produits de boulangerie, céréales, mélanges et pâtes de cuisson, produits de meunerie et pâtes), les légumes, la viande, dont la volaille, et les aliments pour animaux domestiques. À la fin du troisième trimestre de 2001, 86 % des exportations ontariennes de produits agroalimentaires avaient été destinées aux États-Unis. L'Union européenne, le Japon et l'Asie sont d'autres grands marchés d'exportation de l'Ontario.

Si les exportations de l'Ontario à destination de l'étranger sont majoritairement constituées de marchandises, les exportations de services sont également considérables, ayant totalisé presque 27 milliards de dollars en 2000, ce qui représente plus de 10 % des exportations totales. Les secteurs clés des exportations de services sont les services aux entreprises et les services informatiques, les services financiers, d'assurance et d'immobilier, les services de logement et de restauration, et les services de commerce de gros.

En décembre 2000, l'Ontario a dévoilé sa nouvelle stratégie internationale, « L'Ontario à l'étranger : travailler au niveau mondial pour gagner des emplois au niveau local ». Cette stratégie se veut un programme intégré à trois volets qui vise à rehausser l'image de l'Ontario sur les marchés étrangers clés, attirer davantage d'investissements et accroître les exportations.

L'un des volets de la Stratégie prévoit la création de centres du commerce international dans cinq villes d'importance : Londres, Munich, Shanghaï, Tokyo, New York, Londres et Munich. L'Ontario entend cohabiter avec les missions canadiennes de chacune de ces villes. Chaque centre sera tout d'abord doté d'un agent économique principal rattaché à l'Ontario qui sera assisté d'un employé recruté sur place.

La création de ces centres témoigne d'un regain de volonté du gouvernement ontarien de reprendre ses activités internationales (tous les anciens bureaux de l'Ontario à l'étranger ont fermé leurs portes en 1993). Ces centres sont mandatés pour assurer une présence commerciale efficace et rentable de la province sur ses principaux marchés commerciaux ou d'investissement à l'étranger. En plus de faciliter les relations entre gouvernements, les centres serviront de véhicule à l'image de l'Ontario et veilleront à améliorer l'accès de l'Ontario à des renseignements commerciaux cruciaux. Les cinq centres sont censés entreprendre leurs activités en 2002. Des mesures de la performance seront mises au point, et les centres seront évalués chaque année.

L'Ontario est résolu à prendre appui sur ses points forts actuels au chapitre de l'exportation en encourageant la croissance des exportations des secteurs des technologies de l'information et de la haute technologie et en faisant connaître les produits et les domaines de compétences de la province dans les régions à grand potentiel de croissance pour les exportations, ailleurs qu'aux États-Unis. C'est pourquoi la principale agence ontarienne de promotion du commerce, Ontario Exports Inc., concentre ses efforts sur l'établissement d'une base de connaissances spécialisées dans les petites et moyennes entreprises novatrices de la province.

Ontario Exports retiendra aussi les services de conseillers en Argentine, au Brésil, au Chili, en Allemagne et au Mexique. Ces conseillers sur place auront comme mandat précis de promouvoir les entreprises et les produits ontariens dans les pays et les régions qui leur sont assignés.

Questions d'accès aux marchés

Compte tenu de l'importance que revêt le marché américain pour les exportateurs ontariens, il est crucial de maintenir un accès sûr à ce marché. L'Ontario a mis en tête de sa liste de priorités de régler les problèmes auxquels ont récemment dû faire face les entreprises cherchant à traverser la frontière. L'Ontario a travaillé en collaboration avec l'État de New York pour améliorer les courants d'échanges de chaque côté de la frontière et accroître l'expansion économique, et ses efforts viennent compléter les mesures qu'ont récemment prises les gouvernements du Canada et des États-Unis pour accroître la sécurité, la coopération et l'efficacité aux passages frontaliers.

Les questions touchant les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les États-Unis intéressent aussi souvent de près l'Ontario, étant donné la contribution de la province à l'économie canadienne. Une des questions importantes qu'il faudra résoudre concerne le libre accès du bois d'œuvre canadien au marché américain. Les milieux d'affaires et la communauté agricole ont eux aussi été lésés par des mesures commerciales arbitraires et injustifiées prises par les États-Unis. L'un des objectifs des activités de promotion des exportations de l'Ontario consiste à accroître les échanges avec des marchés autres que les États-Unis. Étant donné l'importance croissante du commerce des services, les négociations sur les services au sein de l'OMC pourraient certainement promouvoir les intérêts commerciaux de l'Ontario. Par ailleurs, les négociations sur l'agriculture devraient par ailleurs grandement contribuer à créer un climat concurrentiel plus équitable pour les producteurs agricoles de l'Ontario. L'ouverture récente d'un cycle de négociations élargies à l'OMC sera l'occasion de poursuivre ces objectifs ainsi que d'autres objectifs liés à l'accès aux marchés.

QUEBEC

Aperçu

En 2000, le produit intérieur brut du Québec a connu la plus forte croissance depuis le début des années 1990. La croissance économique au Québec, qui a atteint 6,7 %, a dépassé aisément le taux moyen de croissance (2,0 %)

Ce regard sur l'Ontario et le Québec est le troisième d'une série de comptes rendus régionaux. Le rapport *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux* de 2001 se penchait sur l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, et celui de 2000 examinait la situation dans le Canada atlantique.

composées de matériel de transport, de produits électriques et électroniques et d'aliments transformés. L'industrie agroalimentaire tient également une large place dans l'économie de la province. Les principales exportations du Québec sont constituées de produits électriques et électroniques, de matériel de transport et de papier et de produits du papier. Les deux provinces affichent de bons résultats dans les branches hautement technologiques que sont le matériel informatique et le logiciel.

Pour l'Ontario et le Québec, les États-Unis sont de loin le premier marché d'exportation. Les deux provinces considèrent comme prioritaire de maintenir et d'améliorer leur accès au marché américain. L'une comme l'autre a dû faire face à quelques difficultés à cet égard, dont les retards à la frontière subis depuis les attentats du 11 septembre 2001, ainsi que les recours commerciaux pris par les États-Unis dans un certain nombre de secteurs, dont celui du bois d'œuvre. L'obtention par les gens d'affaires d'un permis de séjour temporaire aux États-Unis s'inscrit également au nombre des problèmes majeurs.

L'ouverture des marchés dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC a créé de nouveaux débouchés pour les producteurs et les fournisseurs de services du Canada. On continue de déployer des efforts bilatéraux, régionaux et multilatéraux pour élargir l'accès aux marchés. Le compte rendu régional fait état de quelques-unes des percées qu'ont réalisées les fabricants et les fournisseurs de services de l'Ontario et du Québec pour réduire les obstacles aux exportations et cerner certains des obstacles qui subsistent.[2]

ONTARIO

Aperçu

Avec ses 11,6 millions d'habitants, l'Ontario est la province la plus peuplée du Canada. En 2000, sa part du PIB national s'élevait à 40,6 %, et son secteur manufacturier menait celui des autres provinces, contribuant pour 53,4 % aux livraisons manufacturières nationales totales de 2001.

Son assise économique solide l'aide à étaler le recul qu'accuse aujourd'hui l'économie mondiale. Les perspectives d'un retour à la prospérité et à la croissance durable demeurent très favorables. L'Ontario a toujours maintenu une forte croissance. En 2000, son PIB réel a crû au rythme de 5,3 %. Même si le taux de la croissance du PIB a chuté à 0,9 % en 2001, on prévoit une hausse de 1,4 % en 2002. L'économie ontarienne devrait rebondir en 2003 et afficher une croissance de son PIB de 4,8 %.[3]

L'Ontario est dotée d'une économie diversifiée et équilibrée. Son industrie agroalimentaire dynamique injecte chaque année 25 milliards de dollars dans l'économie de la province. Le secteur manufacturier contribue pour le quart à la production provinciale totale et est appuyé par un secteur des services fort et croissant. Ses trois premières industries manufacturières sont le matériel de transport, les produits électriques et électroniques et la transformation des aliments. Les industries à forte intensité de connaissances, telles que les ordinateurs, les logiciels et les technologies médicales sont parmi celles qui affichent la croissance la plus rapide. L'économie de l'Ontario se fait de plus en plus tirer par les industries à vocation exportatrice et à grande valeur ajoutée.

Commerce international

Le résultat des exportations de l'Ontario a été extrêmement positif de 1996 à 2000. Les exportations de produits et de services au cours de cette période ont augmenté de plus de 45 %, passant d'un peu moins de 158 milliards à plus de 229 milliards de dollars. Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial de l'Ontario, absorbant 93,4 % des exportations de la province en 2000. Derrière les États-Unis, les cinq principaux partenaires commerciaux de l'Ontario en 2000 étaient le Royaume-Uni, le Mexique, l'Allemagne, la Chine et le Japon (ex æquo).

Aux États-Unis, c'est le Michigan qui a été la première destination des exportations ontariennes, en absorbant 32 %, suivi de New York, qui en a absorbé près de 9 %. Les exportations ontariennes de marchandises sont principalement constituées de produits manufacturés, en particulier d'automobiles et de pièces automobiles, lesquelles ont compté pour 41 % de la totalité des exportations de marchandises en 2000. Dans l'ensemble, l'activité liée à l'exportation représente environ 50 % du PIB de la province.

Les exportations ontariennes de produits agroalimentaires à la fin du troisième trimestre de 2001 ont continué de croître, pour se chiffrer à 5,7 milliards de dollars, en hausse de 13,4 % par rapport à la période correspondante en 2000. Cet accroissement des exportations du troisième trimestre a été engendré par les exportations de boissons, de confiseries, de viandes, de fruits transformés et de légumes frais et transformés.

Parmi les principales exportations agroalimentaires ontariennes figurent les boissons, les produits céréaliers à valeur

[2] Les données ont été fournies par l'Ontario et le Québec.

[3] Les prévisions du PIB proviennent du Conference Board du Canada.

Nombre d'établissements financiers canadiens exercent des activités à l'étranger depuis très longtemps. En tant qu'intermédiaires, ils ont été « entraînés » à l'étranger, souvent par leurs propres clients canadiens qui étaient de gros exportateurs ou qui possédaient des installations de production importantes à l'étranger. De plus, le fait de prendre de l'expansion à l'échelle internationale leur a permis de croître en dépit de la maturité du marché financier canadien. Plus particulièrement, les activités des banques et des compagnies d'assurance-vie canadiennes à l'étranger sont à la source de 50 % et de 55 % des revenus respectivement. Les États-Unis sont leur principal marché étranger, mais un certain nombre d'établissements financiers canadiens détiennent également des intérêts substantiels ailleurs, comme en Asie du Sud-Est et, dans une moindre mesure, en Amérique latine et en Europe.

La plupart des obstacles au commerce dans ce secteur se dressent en Asie du Sud-Est et en Amérique latine. Ces obstacles découlent, par exemple, des restrictions quant à la forme juridique des entreprises autorisées à exercer leurs activités, des règles sur la propriété étrangère, du manque de transparence de la réglementation du secteur financier, de règlements qui nient le traitement national en établissant des prescriptions discriminatoires relativement aux capitaux, ainsi que de restrictions visant les branches d'activité autorisées.

Commerce des services financiers : Accord général sur le commerce des services de l'OMC (AGCS)

La libéralisation des échanges de services financiers est favorable au secteur financier national tout autant qu'à l'ensemble de l'économie nationale. La libéralisation du marché des services financiers peut contribuer à solidifier les systèmes financiers nationaux de diverses façons importantes : elle peut consolider l'assise financière et promouvoir les pratiques de gestion dans les établissements financiers ainsi qu'améliorer le contrôle de la qualité du crédit et la diversification des risques. Elle favorise en outre sur les marchés financiers les innovations susceptibles de transformer l'épargne étrangère et intérieure en investissements productifs. De plus, en encourageant la transparence et la circulation efficace des données financières et des renseignements commerciaux, la libéralisation améliore le fonctionnement du secteur financier. Tout cela contribue à accroître la stabilité du secteur financier.

En outre, la concurrence accrue dans le secteur profite aux utilisateurs de services financiers que sont, par exemple, les entreprises et les particuliers, parce qu'elle fait baisser les coûts, rehausse la qualité et permet l'offre d'un éventail élargi de produits et de services.

Le gouvernement du Canada s'est toujours prononcé en faveur d'un Accord général sur le commerce des services qui viserait les services financiers. L'AGCS fait bénéficier les établissements financiers canadiens des avantages d'un système basé sur des règles et appuyé par (1) une série d'obligations générales (dont le traitement NPF et la transparence et l'impartialité des règlements); (2) des engagements précis relativement à l'accès aux marchés et au traitement national; et (3) un mécanisme efficace de règlement des différends. L'OMC et l'AGCS constituent en outre une tribune multilatérale unique favorisant les échanges de points de vue sur des questions liées à la libéralisation du commerce des services.

Un régime libéral de services financiers n'est cependant pas forcément un système dépourvu de règles. L'AGCS prévoit de façon fondamentale et détaillée la possibilité d'adopter les règles de prudence nécessaires pour assurer la sécurité et la qualité des systèmes financiers, sauvegarder l'intégrité des marchés financiers et protéger les investisseurs.

Dans les négociations en cours sur les services financiers menées dans le cadre de l'AGCS, les objectifs initiaux du Canada sont les suivants : étendre et renforcer les engagements de nos partenaires commerciaux en matière d'accès aux marchés et de traitement national, afin de faire tomber d'autres obstacles au commerce des services financiers, clarifier toute ambiguïté de définition ou de classification que pourrait contenir l'Annexe; renforcer les disciplines concernant la transparence; et permettre aux pays en développement de mettre progressivement en œuvre leurs engagements, selon un calendrier établi.

Outre les négociations menées dans le cadre de l'AGCS, le commerce des services financiers fera l'objet d'autres négociations commerciales, dont celles visant la création de la Zone de libre-échange des Amériques, et de négociations bilatérales, dont celles visant la conclusion d'un accord avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour.

Regard sur l'Ontario et le Québec

Cette année, le rapport sur les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux se penche sur l'Ontario et le Québec et fait le point sur l'importance que revêt pour ces provinces l'ouverture des marchés aux produits canadiens.

L'Ontario et le Québec possèdent chacune une économie très diversifiée. Les principales exportations de l'Ontario proviennent du secteur manufacturier et sont surtout

Tendances de l'investissement

Notre orientation internationale se manifeste aussi fortement sur le plan de l'investissement. Les investissements étrangers directs (IED), qu'il s'agisse des investissements canadiens à l'étranger ou des investissements étrangers au Canada, sont avantageux de plusieurs façons. Ces courants d'investissement ont tendance à renforcer les liens commerciaux entre les pays hôtes et bénéficiaires et à élever le niveau global des échanges entre les deux pays. L'IED contribue grandement au transfert des technologies en permettant la formation des employés et les économies d'échelle dans la production et l'investissement au titre de la R-D. Il assure également la diversification régionale du portefeuille et réduit les risques liés à l'investissement. Le Canada compte beaucoup sur les entrées de capitaux étrangers pour financer ses investissements intérieurs et ses importations de technologies étrangères.

La valeur des capitaux étrangers directs entrant au Canada a atteint un nouveau record de 94,1 milliards de dollars en 2000. Le Canada a par ailleurs investi la somme jamais égalée de 65,4 milliards de dollars à l'étranger pour y étendre sa présence commerciale. En conséquence, les capitaux étrangers directs investis dans des entreprises canadiennes se sont élevés à 291,5 milliards de dollars en 2000, tandis que les capitaux canadiens engagés à l'étranger ont également grimpé en flèche pour atteindre un nouveau record de 301,4 milliards de dollars. Si les courants d'investissement entre le Canada et les États-Unis dominent encore le tableau, l'Union européenne joue un rôle grandissant depuis les dernières années. Les investissements directs ne sont plus concentrés dans les industries à forte intensité de ressources, comme l'énergie et les métaux ou le bois et le papier, mais sont désormais orientés vers la machinerie et le transport, les finances et l'assurance, et les services et le commerce de détail. Cette réorientation évoque le changement dans la structure des échanges, qui dépendent de plus en plus des produits autres que les ressources.

Dans l'ensemble, la position des investissements canadiens, qui sont composés d'investissements directs, d'investissements de portefeuille et d'autres types d'investissements, s'est sensiblement améliorée au cours de la dernière décennie. L'engagement extérieur du Canada, qui avait récemment atteint le niveau inégalé de 44,4 % du produit intérieur brut en 1993, a chuté pour ne plus représenter que 23,1 % en 2000, proportion la plus faible jamais enregistrée au cours des 50 dernières années. Le rétrécissement de la dette publique, contractée en majeure partie auprès de l'étranger, a contribué à ce renversement de situation.

Pour obtenir une image complète de la performance commerciale du Canada en 2001, vous pouvez consulter le *Point sur le commerce en 2001*, préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Vous trouverez cette publication à l'adresse suivante : *www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-f.asp*.

PLEINS FEUX SUR LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

Le secteur des services financiers joue un rôle de premier plan dans une économie de marché; il permet de transformer les épargnes en investissements et de dynamiser la croissance économique. Il fournit les capitaux nécessaires à la croissance des entreprises existantes et les capitaux-risques requis pour la création de nouvelles entreprises. Les gouvernements recourent aussi au secteur des services financiers pour financer leurs nouvelles dettes et leurs programmes et services. Enfin, le secteur des services financiers donne aux Canadiens les moyens d'effectuer leurs transactions financières habituelles, de tirer des chèques et de placer leurs épargnes, de gérer leur fortune et de s'assurer contre les risques et les circonstances imprévues. Le secteur des services financiers peut donc être considéré comme le « moteur » d'une économie de marché, puisqu'il répond aux besoins financiers des gouvernements, des entreprises et des particuliers.

Le secteur financier canadien est constitué de banques, de sociétés d'assurance-vie, de sociétés d'assurance sur les biens et d'assurance risques divers, d'agents et de courtiers d'assurance, de sociétés de fiducie et de sociétés de prêt, de coopératives d'épargne et de crédit et de caisses populaires, de fonds mutuels, de courtiers en valeurs, de gestionnaires de fonds de pension et de conseillers en investissement ainsi que de sociétés de financement spécial. Les faits qui suivent mettent en lumière l'importance du rôle du secteur des services financiers pour le Canada et les Canadiens :

- En 2000, le secteur canadien des services financiers employait plus d'un demi-million de personnes et représentait approximativement 5 % du PIB canadien. L'actif et le revenu net du secteur se sont chiffrés respectivement à quelque 2,2 billions et 16,3 milliards de dollars.
- En 2000, près de la moitié des actifs du secteur financier du Canada[1] était détenue par les banques et autres établissements de dépôt canadiens. L'autre moitié était répartie entre les compagnies d'assurance de personnes, (22 %), les fonds mutuels (19 %), les maisons de courtage de valeurs et de marchandises (1 %) et les autres (8 %), dont font partie les coopératives de crédit.

Les données concernant les banques et autres établissements de dépôt ne tiennent pas compte des coopératives de crédit ni des caisses populaires et sont présentées sur une base consolidée.

du processus d'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) entre autres; et sur le plan bilatéral, dans le cadre des rapports avec ses partenaires clés de même que par la négociation d'accords de libre-échange avec les membres du Groupe des quatre de l'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et Singapour. Dans tous les cas, le gouvernement veillera à faire en sorte que nos entreprises et nos investisseurs tirent tous les avantages possibles des accords commerciaux internationaux.

Tendances du commerce international

Le commerce international a été un moteur important de la croissance économique au fil des siècles, en particulier depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Le commerce contribue aussi à créer entre États des liens de dépendance mutuelle qui favorisent les objectifs en matière de sécurité nationale. Les prescriptions auxquelles le commerce est assujetti (règle de droit, transparence, exécution des contrats) constituent d'importantes disciplines externes pour les gouvernements du monde entier et renforcent nos valeurs démocratiques profondes.

Le commerce international assure un accès accru aux marchés étrangers tout en ouvrant les marchés intérieurs à une plus grande concurrence. Cette combinaison de résultats améliore l'efficience et la productivité à mesure que les entreprises se tournent vers les nouvelles technologies et les meilleures pratiques de gestion et d'organisation pour accroître leur compétitivité. L'intégration économique accrue dans l'économie mondiale incite les entreprises et les pays à se spécialiser davantage, ce qui, en retour, donne lieu à la réduction des coûts de production et des prix qu'occasionnent les économies d'échelle.

Le commerce a grandement contribué à accroître la prospérité au Canada, en donnant à nombre de nos entreprises une véritable marge de manœuvre qu'elles ne posséderaient pas sans un accès ouvert aux marchés étrangers. L'année 2000, l'année la plus récente sur laquelle portent nos données, a été pour le Canada la neuvième année consécutive de croissance économique, son produit intérieur brut (PIB) ayant affiché une hausse de 4,4 %; le Canada est ainsi resté en tête des pays du G7. La croissance de la production canadienne cette année-là et durant toute la dernière décennie a été en grande partie générée par le secteur du commerce. La progression des exportations a contribué pour beaucoup à la croissance du PIB réel. Tandis que le commerce s'intensifiait plus rapidement que la croissance globale du PIB, la part du commerce dans le PIB croissait pour passer de moins de 26 % pour les exportations et les importations en 1989 à 45,3 % pour les exportations et à 40,3 % pour les importations en 2000. De fait, l'économie canadienne est beaucoup plus orientée vers les marchés internationaux que celle de tout autre membre du G7.

Les exportations canadiennes de produits et de services ont augmenté de 14,6 % en 2000. Cette croissance soutenue a pu être observée dans l'ensemble des provinces et des territoires du Canada et dans tous les secteurs clés. De plus en plus, la croissance de l'emploi est tributaire des échanges commerciaux du Canada avec l'étranger, étant donné que l'expansion du commerce a été considérablement plus soutenue que la croissance économique générale. Entre 1988 et 2001, la croissance de la production canadienne a donné lieu à la création de 2,4 millions d'emplois, augmentation équivalant à 19 % de la totalité des emplois au Canada.

Bien que ses importations de produits et de services aient affiché en 2000 une hausse sensible de 10,5 %, le Canada enregistrait au chapitre du commerce des marchandises un excédent record de 59,3 milliards de dollars. Le solde du compte courant du Canada s'est par conséquent sensiblement amélioré pour atteindre en 2000 l'excédent record de 26,9 milliards de dollars, ce qui représente 2,5 % du PIB. Cet excédent était presque six fois supérieur au dernier record, atteint en 1996. Chaque jour de 2000, le Canada a effectué des échanges de produits et de services d'une valeur moyenne de 2,5 milliards de dollars.

Dans ce contexte, notre relation commerciale avec les États-Unis est des plus importantes, étant donné que les échanges entre nos deux pays comptent pour 77,2 % de l'ensemble de nos échanges bilatéraux de produits et de services, soit quotidiennement 1,9 milliard de dollars. Le Canada et les États-Unis sont, l'un pour l'autre, à la fois le principal client et le principal fournisseur. Entre 1988 et 2000, les échanges bilatéraux de produits et de services entre le Canada et les États-Unis ont plus que triplé, grâce à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), sans parler de la forte croissance du PIB que les deux pays ont affichée durant la majeure partie de la dernière décennie. Le Japon, le Royaume-Uni, la Chine et l'Allemagne sont d'autres importantes destinations de nos exportations.

Ces dix dernières années, nos exportations et importations ont été de plus en plus dominées par les produits manufacturés et les produits autres que les ressources. Plus particulièrement, la part des produits de haute technologie dans les exportations et importations globales du Canada a monté en flèche, ce qui reflète un délaissement des secteurs traditionnels à forte intensité de ressources, par suite des changements structurels survenus dans le contexte commercial international, dont les réductions tarifaires multilatérales négociées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

1 Introduction



Introduction

Les perturbations des courants d'échanges de biens et de services entre le Canada et les États-Unis et les effets négatifs sur les économies des deux pays de l'accroissement de la sécurité à la frontière dans le sillage des attentats du 11 septembre 2001 ont rappelé aux Canadiens et aux Américains que notre prospérité et notre sécurité actuelles et futures sont en toutes circonstances tributaires de l'efficacité et de l'efficience de notre frontière commune. Conscients de cela, le Canada et les États-Unis ont signé, le 12 décembre 2001, une déclaration portant création d'une Frontière intelligente pour le XIX^{e} siècle. Cette déclaration prévoit l'établissement d'un plan d'action en 30 points qui s'articule autour de quatre grands axes — la circulation sécuritaire des personnes, la circulation sécuritaire des biens, la sécurité des infrastructures, et la coordination et la mise en commun de l'information — sécurité tout en accélérant efficacement et effectivement les mouvements légitimes des biens et des personnes de part et d'autre de la frontière au moyen d'une technologie améliorée, de mesures concertées et d'échanges de renseignements. L'intérêt accru pour les questions frontalières pourrait au bout du compte améliorer la relation commerciale essentielle que le Canada entretient avec les États-Unis et donner lieu à des mesures qui faciliteront le mouvement des marchandises indispensables à l'économie canadienne.

Grâce aux efforts et à la collaboration des agents des douanes et de l'immigration ainsi que d'autres organismes concernés, du Canada comme des États-Unis, les délais à la frontière ont été raccourcis relativement vite, réduisant du même coup au minimum toute incidence directe sur les courants des échanges commerciaux et sur les deux économies. Dans l'ensemble, la baisse des exportations canadiennes destinées aux États-Unis en 2001 peut être attribuée au ralentissement économique des États-Unis plutôt qu'à des problèmes à la frontière. De plus, en dépit du recul de la demande américaine d'exportations canadiennes, le Canada a affiché un bon résultat commercial en 2001, comme en témoigne son excédent commercial de 54,7, dont les exportations de biens et de services ont représenté 467,6 milliards et les importations, 412,9 milliards de dollars canadiens. Et l'on s'attend à ce que l'année 2002 soit aussi bonne.

L'année 2001 a également été témoin de nombreuses réalisations dans le domaine de la politique commerciale : le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce (OMC); la tenue du Sommet des Amériques à Québec, à l'occasion duquel on a convenu d'un calendrier de négociations de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA); l'approbation de nos partenaires de la ZLEA pour la diffusion de l'ébauche des documents de négociation; la clarification des dispositions sur l'investissement contenues dans le chapitre 11 de l'ALENA; la conclusion d'un accord bilatéral de libre-échange avec le Costa Rica et l'ouverture de négociations commerciales avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) et Singapour. Le gouvernement poursuivra les efforts déployés en vue de faire tomber les barrières dans les marchés clés de façon à assurer un accès accru aux commerçants et aux investisseurs canadiens et à y maintenir un accès prévisible. Il continuera également à déployer des efforts pour renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et l'investissement internationaux, nouer des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002 fait état des résultats les plus importants obtenus au cours de l'année dernière en matière d'ouverture des marchés et recense les priorités que le gouvernement s'est fixé pour 2002 dans le but d'élargir davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra ces objectifs sur trois plans : sur le plan multilatéral, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC); sur le plan régional, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et

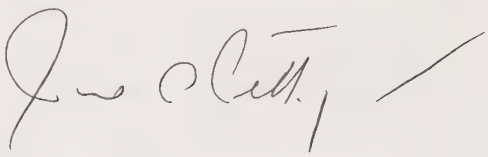
L'amélioration de l'accès aux marchés clés est certainement un facteur important de notre prospérité. C'est pourquoi le gouvernement reste si déterminé à en éliminer les obstacles. En 2002, il continuera de travailler en ce sens au sein des forums multilatéraux et régionaux, avec ses principaux partenaires commerciaux bilatéraux et par la négociation de nouveaux accords de libre-échange.

Ses objectifs clés en politique commerciale en 2002 sont entre autres :

- la résolution du différend avec les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux;
- l'assurance de la circulation fluide des produits et des services vers notre principal marché, les États-Unis;
- la résolution du différend avec le Brésil sur les aéronefs régionaux;
- le progrès des négociations de l'OMC (en particulier en agriculture) et de celles de la ZLEA;
- la conclusion des négociations de la ZLE avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour.

Le gouvernement du Canada travaille sur les priorités exposées dans le Rapport en pleine consultation avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, le secteur commercial, les organisations non gouvernementales (ONG), les groupes d'intérêts publics et axés sur les citoyens, ainsi que les particuliers.

En plus d'être une source d'information sur les mesures que prend le gouvernement dans toute la gamme des grandes questions commerciales, le Rapport PCAMI vise à stimuler une discussion éclairée chez les lecteurs. J'invite le public à consulter le site Web consacré aux négociations et aux accords commerciaux à *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-f.asp*, où sont diffusés le Rapport et d'autres documents d'information récents sur le programme de politique commerciale, et à nous faire part de leurs commentaires et de leurs observations à ce sujet. Le gouvernement pourra ainsi élaborer des politiques qui protègent nos intérêts et assurent notre prospérité.



MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'année dernière a été bien remplie par les défis et les réussites importants qu'a connus le programme canadien de politique commerciale internationale.

Dans le volet commercial, 2001 s'est avérée une autre bonne année pour le Canada, malgré le ralentissement économique américain. Après neuf années consécutives de chiffres records, les exportations canadiennes de produits et de services ont baissé d'un modeste 2,1 %, pour atteindre 467,6 milliards de dollars (bien que les exportations d'énergie, de produits de consommation et de produits et matériaux industriels aient augmenté par rapport à 2000). On prévoit par contre une augmentation des exportations en 2002. Les importations, à 412,9 milliards de dollars, ont, quant à elles, baissé de 2,9 % par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, le Canada a enregistré un autre excédent commercial record : 54,7 milliards, dépassant celui de 52,6 milliards enregistré en 2000.

Cependant, le facteur le plus significatif est peut-être la façon dont le Canada a fait face aux importants obstacles à la sécurité et à la prospérité. Soulevées à la suite des événements tragiques du 11 septembre 2001, les questions relatives à la frontière Canada-États-Unis ont mis en évidence l'efficacité à atteindre à ce chapitre. Afin d'améliorer la gestion de ce dossier, les gouvernements des deux pays ont signé, le 12 décembre 2001, une déclaration sur la création d'une frontière intelligente pour le XXI^{e} siècle. Nous avons l'occasion de bâtir une frontière qui facilite la circulation libre et sécuritaire des personnes et des marchandises et par laquelle se font les plus vastes échanges commerciaux au monde.

Le gouvernement du Canada a mis sur pied un groupe de travail pour assurer la mise en œuvre de l'initiative sur la Frontière intelligente. Dans le budget du 10 décembre, il s'est engagé à investir plus de 1,2 milliard de dollars dans des mesures visant à accroître l'ouverture et l'efficience de la frontière, dont 600 millions ont été consacrés à un nouveau programme d'amélioration de l'infrastructure des postes frontaliers importants, comme les routes et les centres de traitement des véhicules utilitaires.



Le Canada compte également à son actif plusieurs réalisations importantes en matière de politique commerciale en 2001, y compris :

- le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce (le Programme de Doha pour le développement);
- la tenue réussie du Sommet des Amériques à Québec;
- l'obtention de l'accord des partenaires de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) quant à la diffusion des ébauches des documents de négociations;
- la conclusion d'un accord de libre-échange bilatéral avec le Costa Rica;
- le lancement de négociations commerciales avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) et avec Singapour.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002* (communément appelé Rapport PCAMI) donne un aperçu de la stratégie adoptée par le gouvernement fédéral pour accroître l'accès des biens, des services et des investissements canadiens aux principaux marchés étrangers. Il met aussi en lumière d'importantes réussites du gouvernement en 2001, réussites qui avantageront les Canadiens et créeront des débouchés sur les marchés internationaux.

5. Ouverture sur l'Europe 65
Union européenne 65
Association européenne de libre-échange 72
Fédération de Russie 73
Ukraine 74

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique 76
Coopération économique Asie-Pacifique 76
Japon 77
Chine 85
Hong Kong 92
République de Corée 93
Taipei chinois (Taïwan) 94
Inde 96
Australie 100
Nouvelle-Zélande 101
Asie du Sud-Est 102
Singapour 102
Indonésie 103
Thaïlande 104
Vietnam 105
Malaisie 106
Philippines 106
Cambodge 107

7. Ouverture sur d'autres marchés importants 108
Moyen-Orient 108
Israël 108
Cisjordanie et bande de Gaza 108
Arabie saoudite 108
Le Maghreb 110
Algérie 110
Maroc 110
Libye 110
Tunisie 110
Afrique du Sud 110

8. Glossaire des termes 113

9. Liste des acronymes 116

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international 1

1. Introduction 3

2. Pour une amélioration des règles internationales – l'Organisation mondiale du commerce 16

Améliorer l'accès aux marchés des produits 18
Produits non agricoles 18
Produits agricoles 18
Accord de l'OMC sur les technologies de l'information 19
Obstacles techniques au commerce 20
Mesures sanitaires et phytosanitaires 21
Biotechnologie et étiquetage OGM 22
Recours commerciaux 22
Règles d'origine 22
Facilitation du commerce 23

Améliorer l'accès aux marchés des services 24
Négociations en cours dans le cadre de l'AGCS 24
Services de télécommunications de base 25
Services professionnels 26

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services 26
Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services 26
Marchés publics 27
Commerce électronique 27
Règlement des différends 27

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce 28

3. Investissement 30

4. Ouverture sur les Amériques 34

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) 34
États-Unis 36
Mexique 48
Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) 53
Mercosur 54
Brésil 55
Argentine 57
Chili 59
Communauté andine 61
Venezuela 61
Amérique centrale et Caraïbes 62
Costa Rica 62
El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) 63
Panama 63
Communauté des Caraïbes (CARICOM) 63

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2002. Le document décrit également les résultats accomplis dans ce domaine en 2001 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le document ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but d'améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et ses missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire, des Finances, de l'Industrie et des Ressources naturelles) ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à mi-mars 2002.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en avril 2001. Tout en reconnaissant l'importance fondamentale du marché américain, l'approche actuelle se veut le reflet des intérêts plus vastes du Canada et des importants travaux entrepris dans le cadre de forums tels que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) afin de renforcer les mesures qui régissent le commerce et les investissements à l'échelle internationale.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2002

ISBN - 0-662-66440-X

Nº de catalogue : E74-88/2002



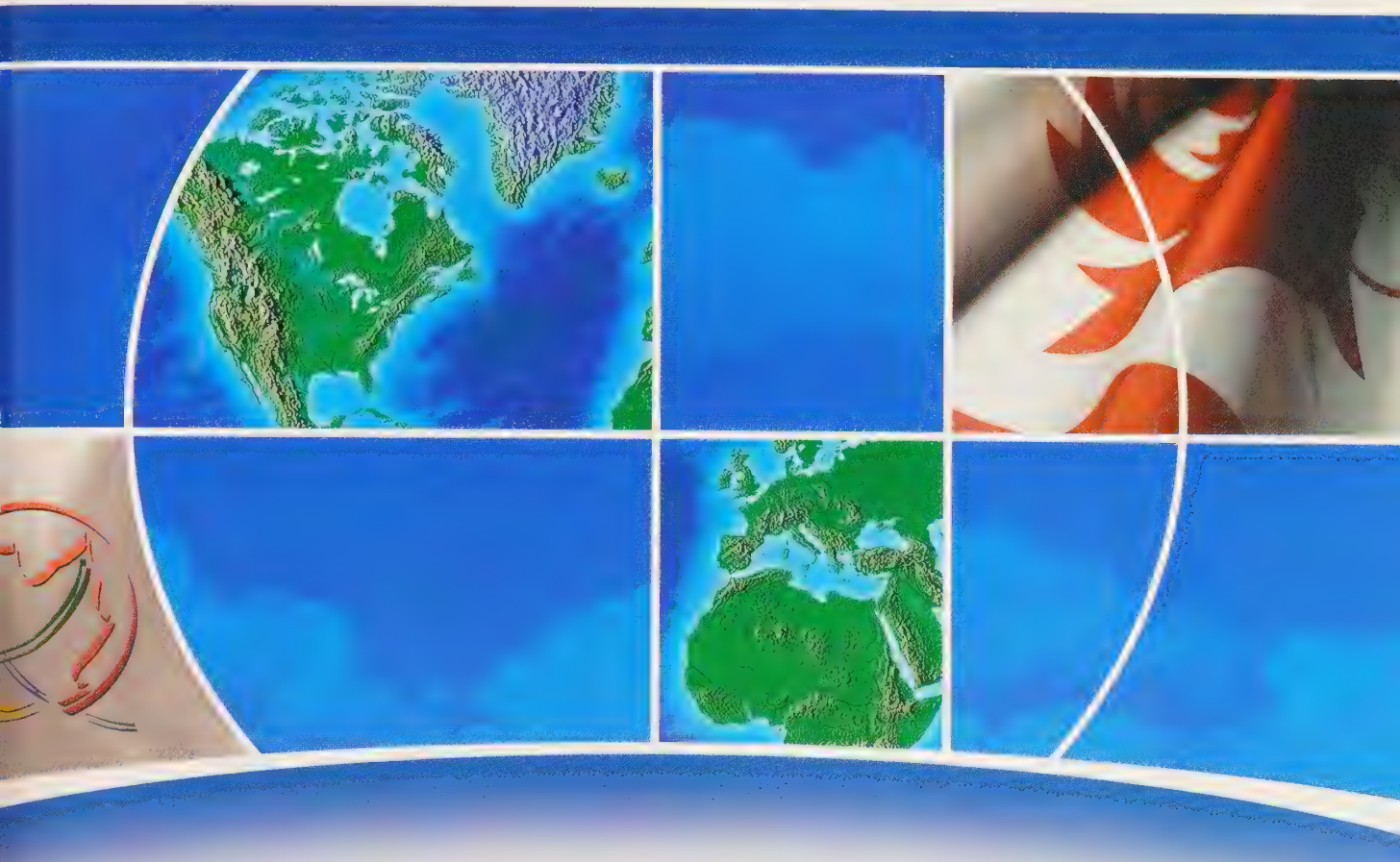
Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002

La présente publication et les renseignements supplémentaires sur les exportations sont disponibles en ligne au *www.dfait-maeci.gc.ca* ou *au www.exportsource.ca*

Sauf mention contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada



Ouverture sur le monde :

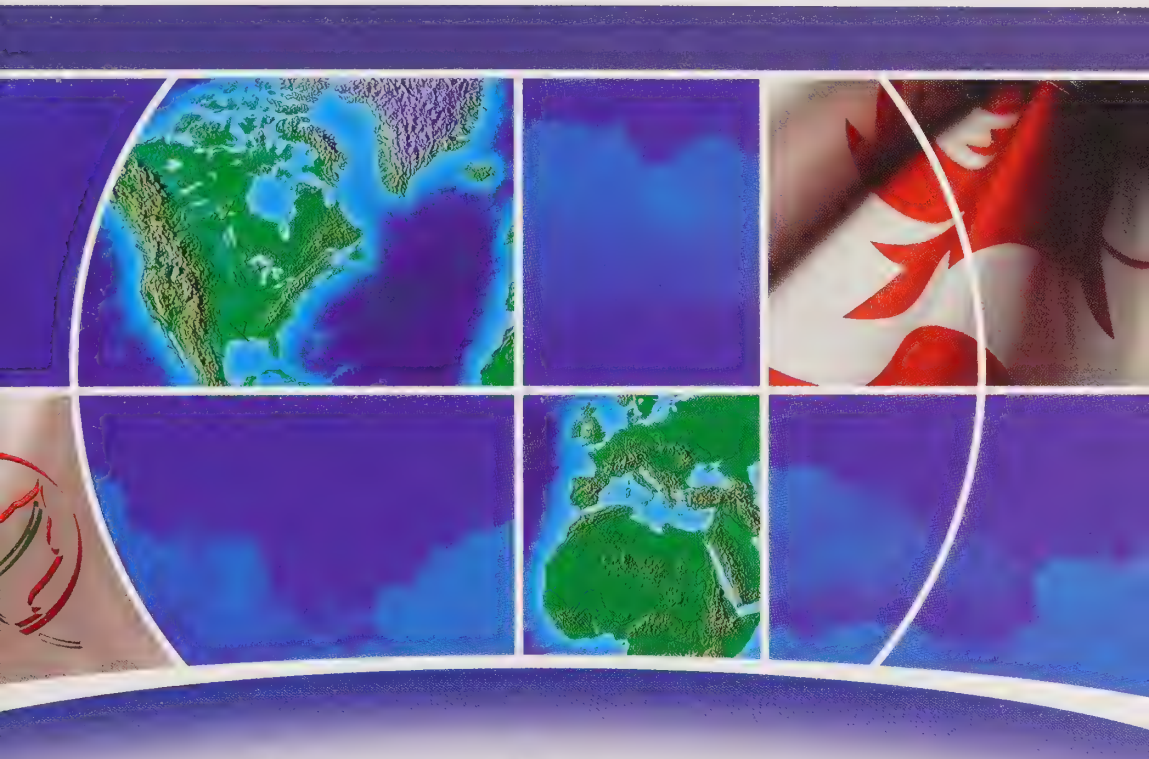
Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada

AI
EA
062



Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2002



Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2002



Securing access to foreign markets

is an important part of Canada's efforts to ensure prosperity for its citizens. The Government of Canada is working in close consultation with Canadians to bring down barriers in key markets.

Canada is a major trading nation; one job in four depends on exports. We trade about $2.4 billion every day. This amount represents about 43% of our gross domestic product. Canada's trade contributes enormously to our country's economic stability and growth.

Open trade means better jobs, higher incomes, greater revenues for social programs and lower prices for consumers. It is in Canada's best interests to remove trade barriers and promote free and fair trade.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities 2002 describes the past year's achievements that significantly open markets. It also outlines the government's priorities for further improving access to foreign markets in the year ahead.

The report sets out the range of initiatives that the government will pursue in 2002 at the multilateral, regional and bilateral levels, and it provides details on specific obstacles to be tackled in various markets. In addition, this year's report highlights the importance of international trade to the provincial economies of Ontario and Quebec.

Trade policy achievements in 2001

- Canada and 141 other World Trade Organization (WTO) members launched a new round of multilateral trade negotiations in Doha, Qatar. The "Doha Development Agenda" offers the promise of further trade liberalization and strengthened trade rules to benefit all WTO members.
- China joined the WTO. Its entry opens the door to an exciting market that contains one fifth of the world's population. China is now bound by WTO rules, which include reducing barriers and increasing transparency.
- Canada successfully hosted the Summit of the Americas in Quebec City.
- Canada convinced its Free Trade Area of the Americas (FTAA) partners to release the FTAA draft negotiating documents in July. This was a major step toward greater transparency in trade negotiations.
- Canada continued the day-to-day progress on the North American Free Trade Agreement (NAFTA). For example, Canada, the United States and Mexico agreed to accelerate the elimination of NAFTA tariffs on a number of products effective January 1, 2002.
- At Canada's initiative, the NAFTA trade ministers also clarified NAFTA's Chapter 11 investment provisions, and directed trade experts to continue examining the implementation and operation of Chapter 11.
- Canada concluded a bilateral free trade agreement with Costa Rica. Canada launched trade negotiations with the four Central American countries of El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, and with Singapore.
- Canada resolved the issue of U.S. restrictions on potatoes from Prince Edward Island. Canada also negotiated an agreement with the European Union, opening its market to Canadian ice wine.



- To further enhance our management of the Canada–U.S. border, Canada and the United States signed a declaration on the creation of a Smart Border for the 21st Century on December 12, 2001.

Trade policy objectives for 2002

- Successfully resolve the softwood lumber dispute with the United States.
- Ensure the smooth flow of goods and services to our top market, the United States.
- Resolve the dispute with Brazil over its export financing program for aircraft.
- Achieve progress in the WTO negotiations, particularly on agriculture, and in the FTAA negotiations.
- Conclude free trade negotiations with the Central American countries of El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, and with Singapore. Advance trade discussions with the Caribbean Community and Common Market (CARICOM).

We welcome your views

The Government of Canada is pursuing the priorities outlined in the report in full consultation with provincial and territorial governments, the business sector, non-governmental organizations and individual Canadians. We welcome your views on the report and on Canada's trade policy agenda.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities
is posted on the Internet at:
www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap

To receive print copies of the report or other DFAIT publications:
Enquiries Service (SXCI)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, B-2
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000 (National Capital Region)
Fax: (613) 996-9709
E-mail: enqserv@dfait-maeci.gc.ca

©Minister of Public Works and Government Services Canada — 2002



NOUS VOUS INVITONS À NOUS FAIRE PART DE VOS COMMENTAIRES

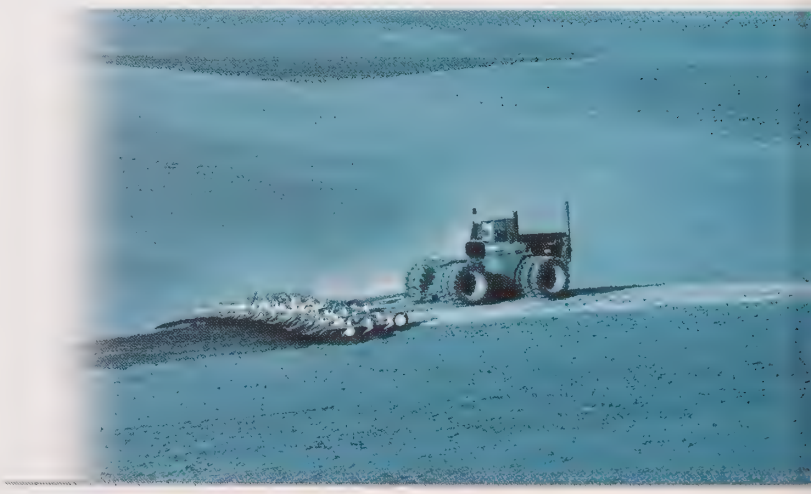
Le gouvernement du Canada s'attache à réaliser les priorités présentées dans ce rapport en pleine consultation avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, le secteur des affaires, les organisations non gouvernementales, et les Canadiens eux-mêmes. Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires sur ce rapport et sur le programme de politique commerciale du Canada.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux peut être consulté en direct :
www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap

Pour obtenir des exemplaires du rapport et d'autres publications du MAECI :
Services de renseignements (SXCI)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, B-2
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou
(613) 944-4000 (région de la capitale nationale)
Télécopieur : (613) 996-9709
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 2002





- Le Canada a conclu un accord commercial bilatéral avec le Costa Rica. Nous avons entamé des négociations commerciales avec quatre pays d'Amérique centrale, soit le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, ainsi qu'avec Singapour.
- Le Canada a réglé la question des restrictions imposées par les États-Unis sur les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Nous avons négocié un accord avec l'Union européenne en vue de l'exportation de vin de glace canadien sur ce marché.
- Pour améliorer la gestion de la frontière canado-américaine, le Canada et les États-Unis ont signé, le 12 décembre 2001, une déclaration sur la création d'une frontière intelligente pour le XXIe siècle.

Objectifs de la politique commerciale pour 2002

- Régler de manière favorable le différend sur le bois d'oeuvre avec les États-Unis.
- Assurer la circulation harmonieuse des biens et des services vers notre principal marché, les États-Unis.
- Régler le différend avec le Brésil au sujet de son programme de financement des exportations pour les aéronefs.
- Faire avancer les négociations à l'OMC, notamment celles sur l'agriculture, ainsi que les négociations sur la ZLEA.
- Conclure les négociations en vue d'un accord de libre-échange avec quatre pays d'Amérique centrale, soit le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, ainsi qu'avec Singapour. Faire avancer les discussions commerciales avec la Communauté et le Marché commun des Caraïbes (CARICOM).

Réalisations dans le domaine de la politique commerciale en 2002

- Le Canada et 141 autres membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont lancé à Doha, au Qatar, un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Le « Programme de Doha pour le développement » offre la promesse d'une libéralisation accrue du commerce et d'un renforcement des règles commerciales qui avantageront tous les membres de l'OMC.
- L'accession de la Chine à l'OMC a ouvert la porte à un marché dynamique qui compte le cinquième de la population mondiale. La Chine est désormais soumise aux règles de l'OMC, qui incluent la réduction des obstacles et l'accroissement de la transparence.
- Le Canada a accueilli avec succès le Sommet des Amériques à Québec.
- Le Canada a convaincu ses partenaires de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) de publier la version préliminaire des documents de négociation en juillet. Cela accroîtra grandement la transparence des négociations commerciales.
- Le Canada a continué à accomplir des progrès en ce qui concerne l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ainsi, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'accélérer l'élimination, à compter du 1er janvier 2002, des tarifs prévus par l'ALENA sur un certain nombre de produits.
- Sur l'initiative du Canada, les ministres du Commerce des pays signataires de l'ALENA ont également éclairci les dispositions relatives aux investissements du chapitre 11 de l'Accord et ont indiqué aux experts en matière commerciale de poursuivre leur examen de la mise en oeuvre et de l'application de ce chapitre.



Pour assurer la prospérité de ses citoyens, le Canada cherche notamment à obtenir l'accès aux marchés étrangers. En consultation avec les Canadiens, le gouvernement du Canada s'emploie à éliminer les obstacles sur les marchés clés.

Le Canada est une nation commerçante; un emploi sur quatre dépend des exportations. Nos échanges commerciaux s'élèvent à près de 2,4 milliards de dollars par jour, ce qui correspond à environ 43 % de notre produit intérieur brut. Ils contribuent considérablement à notre stabilité et notre croissance économiques.

L'ouverture commerciale signifie de meilleurs emplois, un accroissement des recettes pouvant être consacrées aux programmes sociaux et la possibilité d'offrir de plus bas prix aux consommateurs. Il est dans l'intérêt du Canada de supprimer les obstacles au commerce et de promouvoir le libre-échange ainsi qu'un commerce loyal.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002 décrit les résultats marquants obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'accès aux marchés. De plus, il présente dans leurs grandes lignes les priorités du gouvernement pour continuer à améliorer l'accès aux marchés étrangers au cours de l'année qui vient.

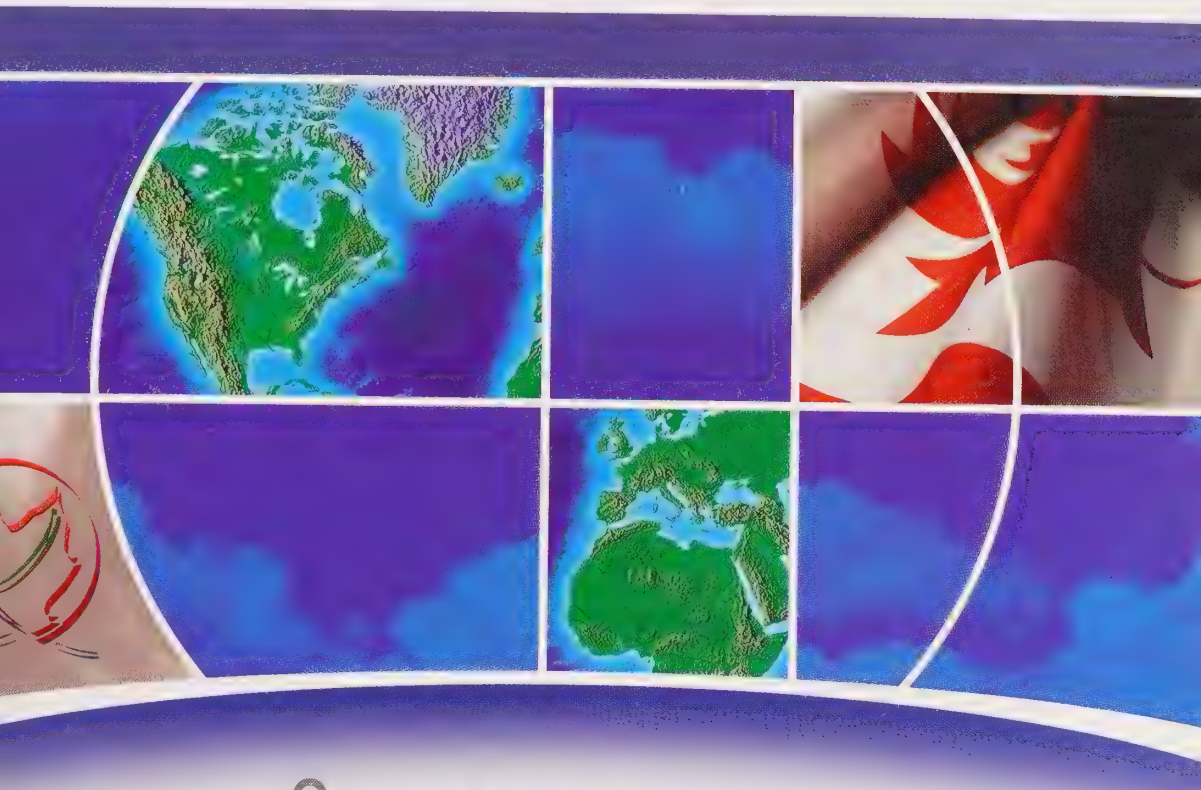
Le rapport explique l'éventail des initiatives que le gouvernement entreprendra en 2002 aux niveaux multilatéral, régional et bilatéral, en plus de fournir des détails au sujet des obstacles à surmonter sur les divers marchés. Il fait également ressortir l'importance du commerce international pour les économies du Québec et de l'Ontario.



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada



Ouverture sur le monde :

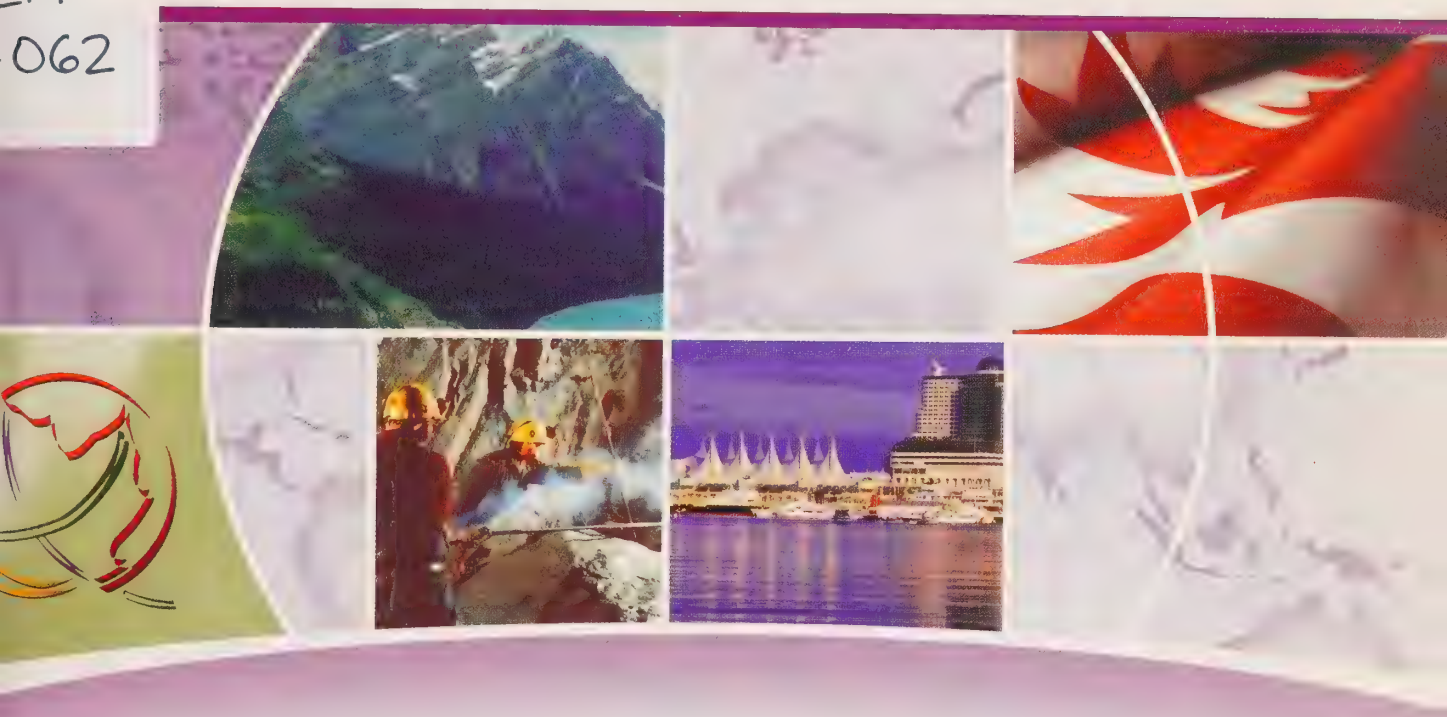
Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002

Government Publications

Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada

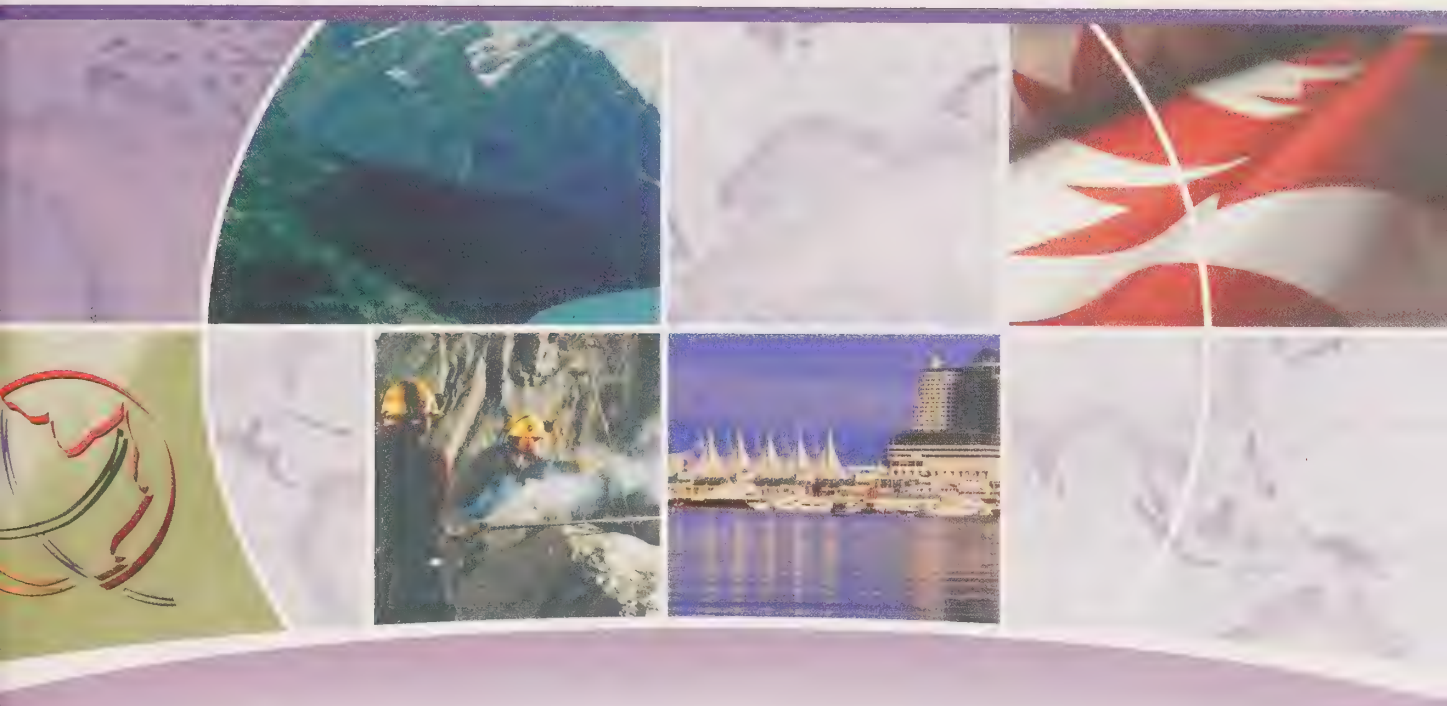
CA1
EA
062



Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2003

Team Canada Inc • Équipe Canada inc



Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2003

This publication and additional export information are available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.ca*

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

Central America and the Caribbean 61
Costa Rica 61
El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA-4) 62
Panama 62
Caribbean Community (CARICOM) 62
Dominican Republic 63
Cuba 63

5. Opening Doors to Europe 65

European Union 65
European Free Trade Association 73
Russian Federation 73
Ukraine 75

6. Opening Doors to Asia Pacific 77

Asia-Pacific Economic Cooperation 77
Japan 79
China 88
Hong Kong 93
Republic of Korea 93
Chinese Taipei (Taiwan) 95
India 97
Australia 98
New Zealand 99
Southeast Asia 100
Singapore 100
Indonesia 101
Thailand 103
Vietnam 103
Malaysia 104
Philippines 105
Cambodia 106

7. Opening Doors in Other Key Markets 108

Middle East 108
Israel 108
West Bank and Gaza Strip 108
The Arabian Peninsula 109
The Maghreb 109
Algeria 109
Morocco 109
Libya 109
Tunisia 109
Sub-Saharan Africa 110
South Africa 110
East, West and Southern Africa 110

8. Glossary of Terms 111

9. List of Acronyms 114

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

I am pleased to present the 2003 edition of *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities*. This year's report outlines the federal government's strategy for achieving improved access for goods, services and investment in key foreign markets. It also highlights significant market-opening results achieved by the government in 2002.

Canada is a trading nation whose prosperity is linked to our ability to facilitate commerce with the world. The Government of Canada remains committed to bringing down barriers in key markets through negotiations with trading partners, multilaterally, regionally and bilaterally. The overarching goal is to benefit Canadians and provide new opportunities for Canadian companies in world markets.

Canada's priority trade policy objectives for 2003 are to:

- successfully resolve the softwood lumber dispute with the United States;
- ensure the smooth flow of goods and services to our top market, the United States;
- make progress in the World Trade Organization (WTO) and Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations; and
- conclude free trade agreement negotiations with Central America and Singapore.

While the cornerstone of our trade policy continues to be the multilateral trading system, our trading relationship with the United States remains paramount, and securing and improving access to this immense market is our number-one trade policy priority. Canadians are aware that this relationship—and our growing economic integration—are increasingly the subject of discussion and analysis. I believe that much can be done to build on existing achievements to further advance Canadian interests and to ensure our continued economic prosperity within a secure North America.



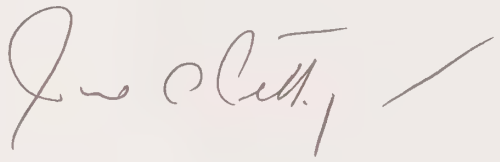
Canada's goals in this regard include:

- increasing our share of the U.S. import market;
- increasing the flows of two-way investment on which trade increasingly depends;
- advancing an agenda of smart regulation, which could include broadening and deepening regulatory cooperation between our countries;
- bringing trade remedy practice more in line with the growing integration of our shared North American economic space; and
- eliminating the border as an impediment to trade, investment and business development and moving the border-related processes from the border.

It is important to note that January 1, 2004, will mark the 10th anniversary of the coming into force of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). NAFTA has been a tremendous success. It has fundamentally changed the North American economic space into one of the most efficient, integrated and competitive regions in the world. The increase in our trade and investment flows with the United States and Mexico during this past decade

has coincided with significant economic growth and job creation in Canada. These gains highlight the importance of secure market access for Canada's overall prosperity. While Canadians have already realized many benefits from NAFTA, the Government of Canada will not rest on its laurels. Indeed, NAFTA, with its ongoing working groups and implementation commitments, is in many ways a living document that holds much scope for achieving further market access improvements.

My pledge to Canadians is that the Government of Canada will continue to work to reduce barriers in foreign markets. We will also continue our efforts to promote Canada—including our goods and services as well as our attractiveness as a site for investment—abroad. These efforts, combined with our growing reputation for excellence, will ensure our continued success in producing jobs and growth and thus contribute to the continued prosperity of Canadians.



1 Introduction



Introduction

Canada is a trading country. The export of goods and services accounts for more than 40% of our country's economy activity. International trade is integral to our continued prosperity. There is no doubt that Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation, attracted foreign investment and created hundreds of thousands of jobs for Canadians.

Although Canadians have been successful in selling to the world, our ability to fully exploit opportunities in key markets is often limited by a variety of barriers. To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2003 presents significant market-opening results achieved over the past year and outlines the Canadian government's priorities for 2003 to further improve access to foreign markets. The government will continue to pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO); regionally, through the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) forum; bilaterally, with our key partners and through negotiation of free trade agreements with the Central America Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua) and Singapore. In all cases, the government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements.

International Trade and Investment Trends

The year 2001 was notable for two major developments on the economic front: the technology bubble burst, triggering a downturn in the North American and global economies; and September 11 changed forever the way goods, services and people would move across national boundaries. It also marked the 10th consecutive year of economic growth, the longest and most stable economic expansion since the 1960s.

The Canadian real economy expanded by 1.5% in 2001, its lowest level since the early 1990s, with a contraction in the third quarter. The solid growth during a period of global slowdown is attributable to sound economic policies in Canada. The elimination of the deficit and the restoration of fiscal and monetary policy credibility have underpinned this performance. Federal budget surpluses from 1997–1998 to 2001–2002 contributed to the reduction of the public debt: the ratio of federal debt to gross domestic product (GDP) fell from a high of about 71% in 1995–1996 to approximately 49% in 2001–2002.

Fiscal consolidation and debt reduction have provided room for an easing of tax burdens and some modest discretionary spending measures, enabling consumer and government expenditures to make important contributions to growth in real GDP.

Canada's flexible exchange rate regime has played its part too, effectively cushioning the economy from external shocks. The depreciation of the Canadian dollar in recent years has helped to offset the effect

of world commodity price movements and mitigated the impact of the global cyclical decline.

Openness to trade has also underscored the vitality and stability of Canada's economy, despite the global economic downturn. Trade plays an important role in our economy. More specifically, trade has expanded more rapidly than overall growth in GDP; as a result, the share of GDP represented by trade has expanded from less than 26% for both exports and imports in 1989 to 43.1% for exports and to 38.1% for imports in 2001. In terms of percentage of GDP, Canada exports approximately four times as much as the U.S. and Japan, our two largest individual trading partners. In fact, the Canadian economy is more internationally oriented than that of any other member of the G7 group of nations.

In 2001, Canada's exports of goods and services totalled $471.3 billion, down 2.4% from the peak level recorded in 2000. At the same time, imports of goods and services amounted to $415.6 billion in 2001, down 2.9% from the previous year. With imports falling faster than exports, Canada's trade surplus rose for the year, and our current account balance improved to $30 billion, or 2.8% of GDP. On average, Canada trades $2.4 billion per day with the rest of the world, or about $100 million per hour—a remarkable tribute to our openness and to our ability to compete.

Canada's principal trading partner is by far and away the United States. The U.S. accounted for roughly 82 % of Canadian exports and some 71% of our imports in 2001 (although, these figures may be overstated due to transhipments). Two-way trade in goods and services with the United States fell some 3% in 2001. Part of this decline is due to the contraction of the U.S. economy that occurred over the first three quarters of the year, and part is attributable to the interruption of bilateral trade flows following the September 11, 2001, terrorist attacks.

Merchandise trade accounts for the lion's share of our trade with the United States. Three broad observations can be made about our bilateral merchandise trade. First, the U.S. share of Canadian merchandise exports has increased substantially since 1988 (the last year before the free trade agreements came into effect), rising some 14.4 percentage points to 87.2% in 2001. Gains came largely at the expense of the European Union, Japan and countries outside the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), and were fairly evenly distributed across these destinations. Second, Canada has deepened its exports of its three dominant commodities—motor vehicles, mineral fuels and machinery—possibly signalling a trend toward increased specialization in these areas. Finally, although the U.S. Midwest remains the most important destination for Canadian exports, at 41% of total merchandise exports to the U.S., exports to the U.S. West and U.S. South grew faster than the overall pace of Canadian exports to this country, increasing the importance of these regions.

The changing economic situation of 2001 also dampened the investment climate in Canada and abroad. After reaching a record $98.9 billion in 2000, the flow of net new foreign direct investment (FDI) into Canada plummeted 57% to $42.5 billion in 2001, as the stock of foreign direct investment holdings in Canada rose to $320.9 billion, up 6.2% from the previous year. Nonetheless, FDI inflows were still up more than 20% over the 1998–1999 average, proving that Canada remains a highly attractive place in which to invest. The declines of 2001 are largely attributable to the fact that 2000 was an aberration, caused by high-value takeovers by French firms. In 2001, American investors accounted for just under 91% of the net new investment inflows. Canadian net investment outflows dropped off 22.1% in 2001, to $54.9 billion, as the stock of Canadian direct investment abroad rose to $389.4 billion.

Canada's net liability to foreign residents—the difference between its external assets and external liabilities—was $203.4 billion at the end of 2001, little changed from the level of $202.5 billion in 2000. External assets at the end of 2001 were up 10.4% from a year earlier while external liabilities increased 8.5%. As a result, net liabilities to foreigners fell to 19% of gross domestic product, the lowest level since the mid-1940s.

Focus on the Minerals and Metals Sector

The focus on the Minerals and Metals sector is the third in a series of secotral focuses. Previous editions looked at the financial services and the biotechnology sectors.

Growing Industry with a Rock-Solid Foundation

Domestically, the Canadian minerals and metals sector is an integral segment of the national economy contributing more than $37.4 billion or 3.7% of Canada's gross domestic product in 2001[1]. It includes mineral extraction and concentrating (stage 1), smelting and refining (stage 2), semi-fabricated mineral production (stage 3) and metals fabricating industries (stage 4)[2]. The industry employs 376,000 Canadians, and domestic exports amount to $47.4 billion.

In the last 20 years, a combination of diversification and globalization has resulted in a shift of priorities within the Canadian economy. At the same time, the Canadian mining sector's GDP contribution has remained fairly steady at between 3.5% and 4.5%. Not only does this illustrate the continuing importance of the industry in national terms, but it also indicates the flexibility of the industry in adapting to a modern, technology-based world economy. In 2002, there were some 204 metal, non-metal and coal mines, 3,000 stone quarries and sand and gravel pits, and over 50 non-ferrous smelters, refineries and steel mills operating in Canada. In addition, mineral commodities account for 60% of the rail tonnage and for more than half of the marine tonnage handled in Canada.

[1] GDP was converted from 1997 dollars to current dollars using a common factor based on the Chain Price Index.

[2] All data, unless otherwise stated, are for stages 1 to 4 and include coal.

Canada is a world leader in the production and export of many important minerals and mineral products. Based on 1998 data on the value of minerals produced, Canada is the seventh-largest mineral producer (extraction and concentrating) in the world. Canada is one of the top five producers of 16 minerals, including aluminum, asbestos, cadmium, cobalt, copper, gold, gypsum, lead, molybdenum, nickel, platinum group metals, salt, titanium concentrate and zinc. By 2006, Canada could supply some 15% of the world's gem-quality diamonds, ranking us behind only Botswana and Russia in diamond production. Canada produces more than 60 mineral commodities.

The mining industry also plays a crucial role in Canada's export economy. Roughly 80% of the sector's production is exported, amounting to 12.7% of total domestic exports. Between 1991 and 2001, the value of Canada's mineral and metal exports increased over 45%, even though metal prices have fallen in both real and nominal terms. The United States represents Canada's largest market for minerals and mineral products. Other important export markets include the European Union and Japan.

According to an annual survey undertaken by the Metals Economics Group (MEG), in 2002 Canada was ranked as the most preferred target in the world for mineral exploration, beating out Australia for the first time since 1991. MEG attributes Canada's success in improving its ranking to a renewal of investor interest in exploration that is supported by the federal government's new Investment Tax Credit for Exploration in Canada. Preliminary estimates for 2001 indicate that over $510 million was spent on exploration and deposit appraisal in Canada. Foreign-controlled firms are responsible for approximately 30% of the total exploration expenditures undertaken in Canada.

Excellent Geology

Canada's intrinsic mineral potential is as great as that of virtually any country on Earth. In terms of land area, Canada ranks second only to Russia. Moreover, the Canadian landmass is underlain by diverse and highly prospective geology. The Canadian Shield, which accounts for 70% of Canada's metallic mineral production, is by far the largest Precambrian shield in the world. The greenstone belts that lie within the

Shield have attracted the attention of prospectors in search of massive deposits of base metal sulphide and lode gold for more than 70 years. The Shield is also the repository of Canada's world-class nickel, uranium and diamond deposits. Atlantic Canada contains a significant portion of the Appalachian–Caledonian–Hercynian mountain belt, which has been the source of much of the mineral wealth of the eastern United States and western Europe. Western Canada contains a major segment of the resource-rich Cordillera that stretches southward from Alaska, through the United States, to Mexico and Central and South America. The Cordillera is richly endowed with porphyry copper, sediment-hosted lead-zinc, volcanogenic massive sulphides, precious metal lodes and placers, and skarn deposits. Finally, the sedimentary basins of the Canadian Prairies and Arctic Islands are best known as Canada's principal source of fossil fuels and potash. However, these basins also have good potential for Valley Type and Sedimentary Exhalative (SEDEX) lead-zinc deposits.

A Global Presence

As a result of globalization and the liberalization of mining codes around the world, Canadian companies are now operating in more than 100 countries and have an interest in more than 2,600 properties abroad. Canadian companies also have an interest in over 200 mines, smelters, refineries, plants under construction, or projects awaiting final approval in almost 60 countries. In addition, over 70% of the world's mining companies are listed on Canadian stock exchanges, no doubt reflecting the industry's wish to be located close to securities brokers and investment bankers, mining analysts and mining legal professionals, who are able to organize and raise new financing. In 2001, Canadian financial institutions were responsible for approximately 34% of all equity raised on major world exchanges for global mineral exploration and development. In the same year, Canadian-based companies accounted for approximately 30% of the world's total large-company exploration expenditures.

The world mining industry consumes approximately $300 billion worth of goods and services yearly. Canada, with its varied geology and its great mining tradition, has developed a supply sector that supports the extractive sector in its drive to become more efficient, provide a healthy and safe workplace, and operate in an environmentally sustainable way. More than 2,200 Canadian-based companies sell specialized scientific or technical products for use by mining companies operating in Canada and abroad. Almost three quarters of suppliers are based in Ontario, British Columbia and Quebec, all of which have a large mining sector. However, there are suppliers of mining goods and services located in over 400 urban or remote communities in all provinces and territories.

Canadian-based companies are strong competitors in the world market for airborne geophysical equipment, and Canadian geophysical equipment manufacturers, related software developers and data companies also hold a significant share of the global market. Canadian suppliers provide thousands of different products. They have developed considerable knowledge and expertise in products used in surface mining, underground mining, environmental protection, exploration, feasibility studies, mineral processing and mine automation. Canadian suppliers have followed the mining industry to international markets and currently supply goods and services to more than 100 countries. Exports account for 30% to 50% of Canadian suppliers' revenues.

MARKET ACCESS ISSUES FOR THE SECTOR

Market Access Issues in the European Union

Aluminum and Magnesium: Reduced tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Canadian industry, with government support, has seen some success in its efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the European Union to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff. The European Union has announced that it sees its aluminum tariffs as items for potential negotiation at the World Trade Organization during the Doha Round. Similarly, the current equivalent duty on pure and alloy magnesium of 5.3% could also be considered for reduction.

Bans and Restrictions on Certain Non-ferrous Metals: The European Commission has adopted directives on waste management for electrical and electronic equipment, including batteries and accumulators, and on end-of-life vehicles. These directives provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances that Canada exports, including lead, mercury and cadmium. While Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks, and is concerned that such measures may be more trade-restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

Recycling, Recovery and Management Directives: Canada is concerned by the potential creation of a closed market for raw material resources to which access would be limited to those treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network." The directives also appear to contain export restrictions that may be inconsistent with international trade rules. Canada will continue to monitor them and will convey its concerns to the European Commission.

Market Access Issues in Asia

Market access priorities in Asia Pacific and Southeast Asia for the minerals and metals sector include the following:

- continue to press for a reduction of largely nuisance duties applied to non-ferrous metals in Japan;
- promote the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, Canada will try to ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry; and
- continue to advocate the benefits of a socially and environmentally responsible mining industry worldwide.

Focus on British Columbia

The focus on British Columbia is the fourth in a series of regional focuses. Last year's edition looked at Ontario and Quebec.

Overview

British Columbia has a small, open and resource-based economy, which trades extensively with the rest of Canada and other countries. In the 1990s, the province's economic performance lagged the Canadian average. The natural resource industries were subject to swings in commodity prices and demand changes in key international markets. Reduced demand in key Asian markets was a major factor affecting the performance of the sector, but internal factors such as weak productivity improvements and below-average investment in new capital equipment also played major roles.

Business investment in British Columbia picked up in 2001, growing 5.9% as spending on both residential (11.3%) and non-residential (6.6%) structures made solid gains. Consumer spending also remained robust, increasing 4.6% in 2001. Despite the strong domestic picture, however, the economy faltered in 2001, posting a marginal decline (-0.2%) in real GDP, which was largely due to weakness in the province's main export markets.

Consumer and business spending in the province remained healthy during 2002, boosting the province's economic performance and contributing to employment gains of 77,000 during the year. While domestic demand for goods and services was strong, external factors continued to hinder economic growth. Despite this weakness, the province's growing services sector (which accounts for three quarters of its GDP) has helped insulate the economy from some of the ups and downs in the natural resource industries.

The B.C. government is committed to building a strong and dynamic private sector business climate in the province. Tax cuts and regulatory reform have raised business confidence and reestablished British Columbia's competitive position in North America. The B.C. government is now working in partnership with the business community to build on British Columbia's strengths, add value to resources, diversify its businesses and markets, and expand the province's human capital and infrastructure.

International Trade

Between 1991 and 2001, the total value of British Columbia's international goods exports doubled from $16 billion to $32 billion, and exports came to represent almost 25% of provincial GDP. During that decade, there were also important shifts in the commodity composition and geographic pattern of British Columbia's exports. In 1991, 45% of provincial exports were shipped to the United States, 26% to Japan and 15% to Europe. By 2001, the U.S. share had risen sharply to 70%, reflecting strong demand in the U.S. economy and the growing impact of the North American Free Trade Agreement. In contrast, the share of exports destined for Japan and Europe declined to 13% and 7% respectively.

The province's main primary exports (wood products, pulp and paper, metals, energy and fish) accounted for 82% of total exports in 1991, and a still-impressive 72% in 2001. However, over that period the export shares of coal, metallic minerals, lumber, pulp and newsprint declined significantly, while those of value-added wood and paper products, natural gas and electricity increased rapidly.

Beyond the primary sector, exports from high-tech manufacturing industries, such as electronics and advanced machinery, showed impressive growth as did services exports, such as computer and engineering services, international film production, foreign tourism and trade-related services. The province's international services exports were estimated at $9.3 billion in 2001, an increase of 119% since 1991. In terms of the growing secondary manufacturing, knowledge-based industries, including film, the U.S. market is by far the most important destination for B.C.'s value-added goods, as it accounts for the vast majority of these exports.

The key decision maker on trade and investment is the private sector. However, the B.C. government, through its ministries and agencies, is supporting the efforts of the business community by developing and implementing a variety of strategies designed to open markets, raise awareness and reduce barriers to trade and investment. Sectors identified as priorities include both traditional industries (e.g. natural resource products), which comprise the backbone of the province's exports, as well as emerging knowledge-based and value-added areas (goods and services), which hold good potential for growth in investment and exports.

Employment Growth in Selected B.C. Industries, 1991 to 2001

	1991	2001	% change
Forestry & related manufacturing	89,800	90,600	0.01
Mining & related manufacturing	46,300	39,600	– 14%
Selected value-added manufacturing	33,200	43,700	+ 32%
Computer systems design services	10,100	34,900	+ 245%
Management, scientific & technical services	10,300	21,600	+ 110%
Tourism-related services	93,800	114,300	+ 22%

Market Access Issues

Given the province's dependence on international markets, the B.C. government is a strong advocate of the international trading system, which establishes rules providing predictable and secure market access. The B.C. government is a vigorous supporter of both the WTO and NAFTA and has welcomed the launch of a new round of multilateral trade negotiations in the WTO.

The comprehensive nature of these negotiations offers considerable opportunity to improve international market access in areas of particular importance to the province. For example, expansion of commitments

under the General Agreement on Trade in Services is important, given the rapid growth of a number of service industries in British Columbia.

In recent years, provincial forestry and agricultural industries have been significantly affected by anti-dumping and countervailing duty cases. Most notable are the current anti-dumping and countervailing duties being imposed by the United States against B.C. and other Canadian producers. These duties have been harmful not only to B.C.'s forest industries, but also to the many communities dependent on these industries. The B.C. government is strongly committed to the early resolution of this problem.

BRITISH COLUMBIA SUCCESS STORIES

Fincentric Corp., Richmond

www.fincentric.com

Fincentric Corporation is a leading global provider of enterprise wealth management and core banking software. Fincentric's i-Wealthview wealth management software products include "next generation" core banking, "customer value management," data aggregation, Internet and wireless financial portals and full multi-channel support. Fincentric's products enable financial institutions to quickly deploy solutions for their converging financial service offerings, while supporting capabilities for increasing customer profitability, acquisition and retention. Fincentric has approximately 300 customers worldwide, and has strategic relationships with Microsoft, HP and other international partners. Fincentric is a multiple recipient of the Canada Export Award.

Rescan Environmental Services Ltd., Vancouver

www.rescan.com

Rescan Environmental Services Ltd. is an environmental consulting firm offering a full range of environmental and related services to resource industries, with a particular focus on the mining sector. In November 2002, Rescan was honoured with its third BC Export Award. Rescan was nominated in the Professional and Services Sector category, which recognizes companies and organizations that provide expert advice, technical support or educational programs to international customers. Company President Clem Pelletier attributes Rescan's success in the export market to the hard work and dedication of his professional staff, and to Rescan's strong long-term relationships with clients around the world. Approximately half of Rescan's business is derived from work performed for international clients.

Power Measurement Ltd., Victoria

www.pwrm.com

Power Measurement is a global provider of enterprise energy management systems. It has more than 250 employees worldwide, representation in over 80 countries and over $60 million in annual revenue. For nearly 20 years, the company's ION® software and intelligent metering products have helped energy suppliers and consumers reduce energy costs and maximize uptime. Recent applications of the company's energy-management technology include the "Chunnel" rail link in London, England; the Italian National Railway in Rome, Italy; and NASA's Ames Research Center near San Francisco, California.

Cascade Aerospace Inc., Abbotsford

www.cascadeaerospace.com

Cascade Aerospace Inc. provides services for the maintenance, repair, overhaul (MRO) and modification of narrow-body airliners. It currently specializes in Boeing 737 aircraft. In just over two years, Cascade Aerospace has become the largest non-airline provider of MRO services in Canada and increased export sales by 318%.

Serving predominantly U.S.-based airlines and leasing companies, Cascade has a customer roster that includes Aloha Airlines, Southwest Airlines and Continental Airlines, as well as the two largest aircraft leasing companies in the world: GE Capital Aviation Services (GECAS) and International Leasing and Finance Company (ILFC). Cascade Aerospace Inc. is a privately owned Canadian company, whose historical roots are with affiliate-company Conair. Cascade currently employs 530 people in its 250,000-square-foot, purpose-built maintenance facility at the Abbotsford International Airport.

Mainframe Entertainment Inc., Vancouver
www.mainframe.ca

Mainframe Entertainment Inc. is one of the world's most prolific producers of computer animation for television and direct-to-video features and is expanding into long-form computer graphic images (CGI) for feature films, commercials and interactive entertainment. The company is best known as the pioneer of computer-animated television with the groundbreaking "ReBoot" series. Mainframe has produced over 200 half hours of computer animation since its inception in 1993. In addition to its critically acclaimed "Barbie as Rapunzel" direct-to-video feature, the company is currently producing 13 episodes of "Spider-Man" for Sony Pictures Television. Mainframe has worked with such names as ABC, IMAX Corporation, Hasbro Toys Inc., Columbia Tristar, Mattel, Alliance/Atlantis Communications, Cartoon Network, YTV Canada, Fox Family Channel, Fox Kids Network and Harvey Entertainment. The company employs over 200 artists, animators, technicians and production personnel, and has won many prestigious awards for its creative and technical innovations, including an induction into the Smithsonian Institute in 1998.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Both the federal and provincial governments manage programs that encourage business to expand beyond Canada's borders. Within the federal government, 22 departments and agencies have merged their international business development activities under the banner of Team Canada Inc. The members of Team Canada Inc cooperate in providing international business intelligence, market access information and marketing advice to Canadian business through a single window, via the Internet (*www.exportsource.ca*) or via telephone at 1-888-811-1119.

Another network, led by Investment Partnerships Canada, supports companies, trade associations and municipal and regional development agencies looking to attract new investors. Canada offers investors a highly skilled workforce, a productive and dynamic economy, a competitive domestic environment, and close access to the main international markets with preferred access to the United States. Investments Partnerships Canada can be contacted via the Internet (*www.investincanada.gc.ca*).

The Trade Commissioner Service, with officers in 140 Canadian embassies and consulates throughout the world, is the international antenna for both these networks; it understands the regulations, policy issues and barriers that Canadian business may face in exporting goods and services or making a direct investment in a foreign market. The trade offices are a direct point of contact for Canadian business people in foreign markets. Officers are trained to help companies deal with a foreign environment and to help resolve trade policy issues that negatively influence commercial transactions. This international business development network is one of the main sources of information for Canadian trade policy initiatives that seek to expand access for Canadian firms in international markets.

The International Business Development Branch of the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) is the domestic side of the Trade Commissioner Service. The branch publishes general market information on almost every country in the world, specialized reports on industrial sectors in most foreign markets, and timely sales leads through an International Business Opportunities Centre. Links to this branch and to each of the trade offices abroad are available at the Trade Commissioner Web site (*www.infoexport.gc.ca*). This site is also the gateway to a new subscription service, the Virtual Trade Commissioner, which offers personalized electronic access to the full range of services with a direct link to trade commissioners in the field.

Several members of Team Canada Inc provide direct assistance to Canadian business needing a source of finance, or a way to overcome administrative or credibility constraints—a particular issue for small or new exporters. Export Development Canada (*www.edc.ca*) offers credit and political risk insurance and direct financing. The Canadian Commercial Corporation (*www.ccc.ca*) provides access to difficult markets where government-to-government contracts are useful. And the Business Development Bank (*www.bdc.ca*) has financing packages for small and medium-sized enterprises.

These services together are well placed to inform Canadian companies about their rights under international trade and investment protection rules and can identify policy problems that limit the freedom of Canadian business to expand. The international network assesses how other governments implement the disciplines they have accepted and advises DFAIT's Trade, Economic and Environmental Policy Branch about new issues. Each department brings its particular expertise to the network, providing service to the client and policy advice to the government.

The members of Team Canada Inc are:

- Agriculture and Agri-Food Canada
- Atlantic Canada Opportunities Agency
- Business Development Bank of Canada
- Canada Customs and Revenue Agency
- Canada Economic Development for the Quebec Regions Agency
- Canada Mortgage and Housing Corporation
- Canadian Commercial Corporation
- Canadian Heritage
- Canadian International Development Agency
- Environment Canada
- Export Development Canada
- Fisheries and Oceans Canada
- Foreign Affairs and International Trade
- Indian Affairs and Northern Development
- Industry Canada
- National Farm Products Council
- National Research Council
- Natural Resources Canada
- Public Works and Government Services Canada
- Statistics Canada
- Transport Canada
- Western Economic Diversification

IF YOU ARE DOING BUSINESS ABROAD, WE WANT TO HEAR FROM YOU...

In support of the Canadian government's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into the country's overall trade agenda, the Department of Foreign Affairs and International Trade has established broad-based consultation mechanisms. Canada's experience has shown that consultations, whether at the domestic or the multilateral level, greatly reinforce public awareness and understanding of the importance of trade.

These mechanisms include:

- Federal/Provincial/Territorial Committee on Trade (C-Trade);
- consultations with municipalities;
- sectoral advisory groups on international trade (SAGITs);
- multi-stakeholder consultation; and
- public opinion research.

Canadians are also encouraged to use the Department's Trade Negotiations and Agreements Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*), where up-to-date information on Canada's trade policy agenda is posted and input is sought. The Web site contains an extensive consultation section ("It's Your Turn") that enables Canadians to send in their comments on Canada's trade policy agenda and stay informed of specific consultation initiatives launched by the government.

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, ON K1A OG2
Fax: (613) 992-6002
e-mail: Consultations@dfait-maeci.gc.ca

The Department also regularly consults Canadians on international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service has regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces and territories, to seek their views on how to improve the delivery of its programs and services. Moreover, several of the Department's trade promotion initiatives are undertaken jointly with industry and trade associations. Business people are also encouraged to remain in touch with the Department regarding market access and other issues through its Web sites (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-e.asp* or *www.exportsource.ca*). These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.

2 Getting the International Rules Right: The World Trade Organization (WTO)



Introduction

Canada's prosperity is inextricably linked to international trade. Open markets, combined with a stable and transparent trading environment, are at the core of our growth and prosperity. However, trading relationships, like any other intense interaction, sometimes result in disputes. As a medium-sized economy, Canada needs an effective, rules-based multilateral system so that trade disputes can be settled based on commonly agreed-upon rules, rather than by political or economic might. Canada's membership in the World Trade Organization (WTO) helps us manage our trade relations and achieve our objectives for further economic growth.

The WTO system of agreements is the cornerstone of the multilateral trading system. It is the foundation of Canadian trade policy and governs our trade relations with the European Union, Japan, other industrialized countries and a host of emerging markets worldwide. It also underpins much of our trade with the United States. The WTO provides a forum for negotiating trade rights and responsibilities, negotiating market access, monitoring the implementation of obligations and commitments under various agreements, reviewing members' trade policies and practices, and settling disputes between members that arise out of differing interpretations of the rules. The WTO is working with other international organizations in coordinating and sharing information on finance, environment and development issues.

Building a Trading System That Benefits All: The New Round of Multilateral Trade Negotiations

In November 2001, 142 trade ministers met at the fourth WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, and launched a new round of multilateral trade negotiations—the Doha Development Agenda. Ministers also welcomed the accessions of China and Chinese Taipei to the WTO. As a result of the launch at Doha, ongoing WTO negotiations on agriculture and services were joined by negotiations on market access for non-agricultural goods, anti-dumping and subsidy/ countervailing duty disciplines, WTO dispute settlement, a multilateral notification and registration system for wines and spirits, and certain aspects of trade and the environment. Substantive discussions in all negotiating areas are well under way. Ministers agreed in Doha to target January 1, 2005, for completion of this round of negotiations.

Also at Doha, focused work programs were initiated in four areas known as the Singapore issues (i.e, investment, competition policy, transparency in government procurement and trade facilitation), with a decision to negotiate to be taken at the fifth Ministerial Conference in 2003. Decisions taken in Doha also included commitments to new work program areas such as trade, debt and finance, trade and technology transfer, electronic commerce, trade and environment, and trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS) and public health.

As mandated by the separate declaration issued in Doha on TRIPS and public health, ministers have been actively involved in addressing the dual objectives of providing poorer countries with access to the medicines they need to respond to grave public health crises (such as HIV/AIDS, malaria and other epidemics), and ensuring that new and better medicines can be created by protecting the intellectual property of those who undertake research and development.

The Doha Development Agenda has a significant development theme aimed at addressing the needs of developing countries. The major challenge in the trade arena is to better integrate developing countries into the global trading system so they can benefit from the opportunities available in the global economy. WTO trade ministers have committed to helping the developing world build capacity to negotiate and implement WTO obligations and take advantage of enhanced opportunities to trade. Canada supports a two-pronged approach to trade and development that includes strengthening the capacity of countries to trade, especially the least-developed countries (LDCs), in parallel with improving their access to the world's markets.

The next major event will be the fifth Ministerial Conference, which will be held in Cancun, Mexico, in September 2003. At that time, ministers will take stock of the negotiations and decide how to move forward.

In many ways, this collective agreement to further liberalize trade sent an important signal of confidence in the WTO system to the global community. The new round of negotiations seeks to benefit all members, with a special emphasis on providing real gains for developing countries that will contribute to poverty reduction, development and long-term social and economic progress worldwide.

Canada's Objectives in the Doha Round

The trade negotiations will create new opportunities for Canadian exporters of goods and services by expanding access to global markets. They will strengthen the rules-based system by clarifying and improving multilateral trade rules. In addition, they are key to advancing Canada's broader foreign policy goals, most notably our sustainable development objectives. It is important to note that these negotiations will not affect Canada's ability to establish regulations in sectors such as health, public education and social services, or to safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity.

Canadians have benefited, and will continue to benefit, from trade. To continue to get the best deal possible for Canadian farmers, exporters, manufacturers and consumers, the government will be participating actively in all aspects of the Doha negotiations. Canada will pay particular attention to the core agenda of reforming world agriculture trade, opening markets for both goods and services in areas of export interest to Canadians, and strengthening the rules, particularly those that limit U.S. capacity to take unfair trade remedy actions. Canada also strongly supports negotiations on clarifications and improvements to the dispute settlement mechanism.

Other Canadian objectives with regard to the Doha Development Agenda include concluding negotiations for a voluntary, facilitative, simple and low-cost registration system for wines and spirits. In the area of trade and environment, Canada seeks to strengthen the mutually supportive relationship between WTO rules and multilateral environmental agreements.

Considering the needs of developing countries and tangibly advancing the cause of development through these negotiations are integral to our objectives in the Doha Round. To that end, the government is actively:

- pursuing initiatives to strengthen technical assistance and capacity building, both at the WTO and bilaterally;
- seeking to address some of the challenges that many developing countries face in implementing some of the trade agreements; and
- addressing the concerns of some developing countries about taking on new commitments.

These negotiations cover areas where there are potential, significant gains for developing countries. These include market access, for both agricultural and industrial goods, and a strengthened rules-based system. Facilitating the integration of developing countries into the global economy requires a coherent approach, including the integration of trade into poverty-reduction and development plans.

Canada remains committed to a strategy of targeted regional and bilateral free trade agreements that complement its multilateral trade initiatives. Such strategic agreements can contribute to the development of common rules and standards to govern international trade, as well as build momentum and capacity for trade liberalization at a global level. As an increasing number of countries pursue such regional and bilateral arrangements, it is incumbent upon all parties to ensure that these agreements are fully supportive of and consistent with WTO principles.

Continued consultations with Canadians and improved transparency remain priorities for the government in ensuring an international strategy that reflects Canadians' goals and values. Therefore, an extensive program of consultations and outreach with all stakeholders is being pursued throughout the entire negotiation process. As part of this effort, the government's trade policy Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) will continue to provide information on trade policy issues and invite public comments on negotiating priorities and objectives.

Improving Access for Trade in Goods

NON-AGRICULTURAL GOODS

Under the WTO's Doha Development Agenda, the Non-agricultural Market Access Negotiating (NAMAN) Group has been given a broad mandate to work toward agreement "to reduce, or as appropriate, eliminate tariffs...in particular on products of export interest to developing countries." Within this context, Canada's goals include reducing and binding applied tariffs that are not yet bound, reducing high bound rates and re-binding them at lower rates, and expanding the scope of duty-free trade. In addition, we favour eliminating low tariffs and maximizing the use of *ad valorem* rates.

The first year of work in the NAMAN Group focused on the negotiating modalities (i.e. the methods for achieving trade liberalization). Possible modalities include a formula approach, where tariffs are reduced according to a mathematical formula; a sectoral approach, where tariffs for certain sectors are either eliminated or harmonized; and a "request offer" approach, where bilateral negotiations take place on specific tariff items. Canada favours a combination of these approaches as the best way for us to fully achieve our export objectives. In this connection, Canada advocates increased participation in existing sectoral agreements and has also proposed new agreements for environmental goods, forest products, fish and fish products, fertilizers, energy-related equipment and non-ferrous metals. We are also considering sectoral proposals tabled by other WTO members.

The mandate of the NAMAN Group also includes further efforts to reduce or remove existing non-tariff barriers that unduly restrict trade. In this regard, Canada has stated that governments must retain the right to apply measures in support of legitimate objectives, while regulating in the public interest, in the least trade-restrictive manner possible. It is Canada's view that the NAMAN Group's mandate covers only those non-tariff barriers that are not covered by existing rules and agreements, and the scope of the group's eventual work in this area remains to be seen.

Canada considers the full and effective participation of developing countries in these negotiations as an essential element in the success of the Doha Development Agenda. Experience has shown that tariff liberalization attracts increased trading activity and investment, thus contributing significantly to economic development. That said, special consideration needs to be given to developing countries' needs and priorities. Canada believes developing countries (particularly the least developed) should be given more flexibility in implementing their commitments.

Canada conducted a public consultation with respect to non-agricultural market access in the summer and early fall of 2002. As the negotiations proceed, input from the provinces, industry, non-governmental organizations and the general public will continue to be a valued element in the development of Canada's negotiating positions.

WTO members have set a May 31, 2003, deadline for an agreement on modalities for the negotiations on non-agricultural market access. There will be a review of the overall progress of the negotiating round at the WTO Ministerial in September 2003, with conclusion of the round scheduled for the end of 2004.

AGRICULTURE

Canadian farmers and processors operate in a global marketplace, exporting $25.8 billion and importing $20.1 billion worth of agri-food products in 2002 alone. In fact, Canada is now the world's third-largest

exporter of agri-food products, after the United States and the European Community, and the fifth-largest importer. Given Canada's share of global agri-food trade, we have a significant interest in ensuring that the international trade rules governing agriculture are fair. We need to ensure that Canadian producers and processors can obtain access to foreign markets and that they are not disadvantaged by high subsidy levels offered by other countries. For that reason, the current round of WTO agriculture negotiations are very important to Canada's agri-food sector.

The WTO Agreement on Agriculture was an important outcome of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations, which ended in 1993. This agreement was a good first step in setting out agricultural trade rules and commitments in the areas of market access, domestic support and export competition. Despite this progress, WTO members recognized that much more work would be needed to advance the trade-reform process, and they committed to start new agriculture negotiations in 2000. As a result, the current WTO agriculture negotiations have been under way since March 2000.

Canada's initial negotiating position for these negotiations was announced in August 1999 by International Trade Minister Pierre Pettigrew and Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief. This position is the result of extensive consultations with the provinces and with Canada's agriculture and agri-food stakeholders. The fundamental objectives of the initial negotiating position are to:

- eliminate all export subsidies as quickly as possible;
- achieve maximum possible reduction or elimination in domestic support that distorts trade or production;
- obtain real and substantial improvements in market access for all agriculture and food products; and
- ensure that decisions about the production and marketing of Canadian products, such as supply management or the Canadian Wheat Board, are domestic policy choices and will continue to be made in Canada.

Between March 2000 and March 2001, WTO members submitted proposals outlining their ideas and objectives for agricultural trade reform. A wide range of WTO members, including both developed and developing countries, put forward proposals that covered issues such as market access, domestic support, export competition, food security, and special and differential treatment provisions for developing countries. Canada put forward all of its negotiating objectives through proposals and submissions, either on its own or jointly with the Cairns Group. From March 2001 to February 2002, members discussed the issues raised in the proposals in more detail.

The agriculture negotiations have become much more intense since the launch of the broader round of WTO negotiations at Doha in November 2001. The Doha Ministerial Declaration sets out an ambitious negotiating agenda for agriculture. Ministers have called for the agriculture negotiations to achieve fundamental reform through comprehensive negotiations aimed at substantial improvements in market access; reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies; and substantial reductions in trade-distorting domestic support. Achieving this ambitious mandate would go a long way toward addressing the fundamental issues underlying a number of the difficulties facing Canadian farmers and processors.

The Doha Declaration sets out important milestones for the agriculture negotiations, including the objective of establishing modalities by March 31, 2003. In December 2002, the chairman of the agriculture negotiations provided an overview paper summarizing the issues discussed in these negotiations and identifying the key areas of divergence that required attention. The paper formed the background for comprehensive discussions by WTO members of possible modalities, which in turn provided the chairman with the material for successive drafts of a modalities text. WTO members are currently engaged in intense negotiations over the latest version, as they seek to secure greater convergence in accordance with the Doha mandate.

Ministers will have an opportunity to review the progress of the agriculture negotiations at the fifth WTO Ministerial Conference in September 2003. At that time, they will provide further direction, if needed, in order to move the negotiations forward. The target for concluding the entire Doha Round of negotiations, including agriculture, is January 1, 2005.

The government continues to consult the full range of Canadians and the provinces regarding the agriculture negotiations through a variety of means, including meetings with industry associations, provincial and industry advisory groups, DFAIT's trade policy Web site and Agriculture and Agri-Food Canada's trade policy Web site.

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

Canada's objective is to ensure that regulatory measures and standards relating to goods that exist in other WTO member economies serve legitimate objectives and do not unreasonably discriminate against Canadian products. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical regulations, as long as these regulations do not restrict international trade more than is necessary to achieve a legitimate objective. TBT-related measures are subject to WTO rights and obligations, including dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the TBT Agreement and its Code of Good Practice, which applies to voluntary standards. Canada also participates in the activities of many international standards bodies, including the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the infrastructure necessary for its companies to adopt ISO 14000 environmental management system standards, thus facilitating our exports by helping them meet the requirements of foreign customers.

The role of precaution in regulation and its implications for trade are important issues that affect many areas of interest to Canada. The science-based application of precaution is pervasive throughout Canada's regulatory regime, particularly for protecting the health, social, economic and environmental interests of our citizens, as well as our international reputation for safe, high-quality products and services. It is Canada's position that the precautionary approach should be based on science-based risk assessment and/or risk management, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision making. Moreover, in Canada, legal advice indicates that we do not yet consider the precautionary approach to be a rule of customary international law.

Canada is working to ensure that there is a clear and coherent Canadian understanding regarding the application of the precautionary approach, both at home and internationally, and that our rights related to international trade, including those defined under the WTO agreements, are respected by our trading partners. In this regard, the government has been consulting with Canadians on "A Canadian Perspective on the Precautionary Approach/ Principle." The consultation document can be found on DFAIT's Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca*), and we expect discussions on this issue to continue for some time, both domestically and in various international forums.

Under the WTO TBT Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary or inappropriate regulatory, standards-based and conformity assessment-based trade barriers, thus maintaining or enhancing market access and lowering costs to producers and exporters. Specifically, Canada has been raising concerns over other countries' proposals for unnecessary or unjustifiable barriers to products derived from biotechnology, as well as over mandatory requirements for non-product–related process and production method labelling. To assist the TBT Committee in addressing labelling issues, Canada has developed a framework for informal discussions, which covers issues such as policy instruments for labelling, mandatory versus voluntary measures, harmonization and equivalency, and developing country considerations. The document can be found on the WTO Web site (*www.wto.org*) under its official document number G/TBT/W/174.

We will also work to improve transparency; promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO members; align or harmonize standards internationally and with trading partners; and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs

that assesses proposals on a case-by-case basis. It includes full consultation with federal and provincial regulatory and trade officials (in their areas of jurisdiction), as well as with stakeholders, including industry. This document is also available on the WTO Web site under document number G/TBT/W/167.

Canada is an active participant in the ongoing work of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. We are currently preparing for the Third Triennial Review, to be concluded in 2003. The review will provide Canada with an opportunity to work toward further implementation of the TBT Agreement internationally. In line with the Doha Declaration, Canada's focus going into the third review will be on issues related to developing-country capacity building and trade-related technical assistance, as well as conformity assessment procedures and labelling issues. Recognizing these areas as priorities, the TBT Committee will be hosting two important workshops in 2003: one on trade-related technical assistance, for which funding will be made available to developing countries, and the other on labelling issues. Canada played a leadership role in orchestrating these workshops and is fully engaged in and committed to both events.

The Third Triennial Review will also provide Canada with an opportunity to enhance and strengthen its multilateral discussions on specific issues of importance to Canadian producers, exporters and governments. We will continue to assist further implementation of the various obligations in the TBT Agreement, which will reduce technical barriers to trade among Canada's trading partners and potentially facilitate the flow of Canadian goods to other countries.

SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures (the SPS Agreement) stipulates that SPS measures must be based on scientific principles and scientific evidence; they must be applied only to the extent necessary, and they must not result in unfair discrimination or disguised restrictions on trade. The SPS Agreement has been in force since 1995 and continues to work well. Obviously, Canada is not alone in this view as it was agreed at Doha that the SPS Agreement would not be reopened during the current round of WTO negotiations.

The SPS Agreement established the Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee), which is responsible for the operation and implementation of the agreement. The Committee generally meets three times a year. Canada is an active participant in SPS Committee meetings.

Over the last year, the SPS Committee has continued to focus its efforts on the implementation concerns of developing countries. In particular, the Committee has considered, as a priority, the implementation constraints facing developing countries including accessing the special and differential (S&D) treatment provisions of the SPS Agreement. Canada tabled a proposal that would provide members with information concerning the provision of S&D treatment through the transparency obligations of the SPS Agreement, thereby encouraging more extensive use of the S&D provisions. The Committee has also considered issues such as equivalence, transparency and technical assistance. For example, the Committee developed and adopted a format to notify agreements recognizing the judgment of equivalence; the Committee also revised and updated the recommended procedures for implementing the transparency obligations of the SPS agreements; 29 developing countries have submitted responses to the technical assistance questionnaires that the Committee developed and circulated in late 2001. As well, the Committee agreed that the report of the next review of the SPS Agreement would be prepared for the sixth Session of the Ministerial Conference in 2005.

The SPS Committee is increasingly being used by Canada and other WTO members, including developing country members, as a forum for raising bilateral issues. In 2002, WTO members raised more bilateral issues than ever before. Canada raised 13 bilateral issues including the European Union's moratorium on genetically modified organisms (GMOs), China's GMO regulations, Brazil's restrictions on potatoes and other plant products, the Philippines' measures on meat products, Panama's import licences for agricultural products, and Argentina's measures related to Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE).

BIOTECHNOLOGY AND GM LABELLING

A number of countries have recently implemented mandatory labelling requirements for food products processed or produced using genetically modified organisms. The use of labelling to indicate health and safety issues is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this sort of important information to consumers. However, Canada is concerned over the increased tendency toward mandatory method-of-production labelling when other, less trade-restrictive options are available. The use of mandatory labelling to indicate the production method (when this does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a principle enshrined in the WTO Agreement.

It should be noted that the issue of mandatory method-of-production labelling is not limited to foods derived through biotechnology. Mandatory method-of-production labelling could have serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries.

Canadian industry, producers and consumers are cooperating to provide more information to consumers. Through the Canadian General Standards Board, these groups are developing a voluntary standard that would provide a framework for the voluntary labelling of foods derived through or not derived through biotechnology. Canada has been promoting this approach with our trading partners, such as the European Union, China, Hong Kong (China), Korea and Malaysia, and will continue to do so with other countries as the opportunities arise.

Canada recognizes the importance of working internationally on biotechnology policy development, and we will continue to monitor developments in other countries to learn from their successes and failures. Canada is playing a leading role in setting international standards for genetically modified foods and their labelling through the Codex Alimentarius Commission. Canada chairs and participates in the Codex Committee on Food Labelling, which is developing guidance on the labelling of foods derived through biotechnology, and has chaired an international drafting group to provide further technical input on guidelines for the labelling of these foods.

TRADE REMEDIES

Bilateral Level

The Canadian government continues to monitor trade remedy developments in countries of trade interest to Canadian industry and to assist Canadian exporters involved in trade remedy investigations by other countries. Specifically, the government analyses changes in trade remedy laws and practices of Canada's key trading partners and makes representations, as appropriate, in specific investigations. In 2002, the government made submissions to U.S. authorities in the safeguard investigation on steel, the anti-dumping investigations on tomatoes, mussels and cold-water shrimps, and the anti-dumping and countervailing investigations into wire rod. The outcome of these cases is found in Chapter 4 ("Opening Doors to the Americas"), in the section dealing with the United States. The government also actively participated in and made representations to Indian authorities in the safeguard investigation involving edible vegetable oil. On January 24, 2003, the Government of India determined that there was no evidence of injury and, consequently, terminated the investigation.

The Canadian government is currently working with affected provinces and with the Canadian Wheat Board to defend against the allegations of wheat subsidies currently under investigation by the U.S. Department of Commerce. This issue is discussed in more detail in the U.S. section of Chapter 4. It is worth noting that Canada made representations and continues to monitor India's anti-dumping investigation involving vitamin C and China's safeguard investigation into certain steel products. Other cases that the government is currently monitoring include Australia's anti-dumping investigation involving grinding liners, Russia's safeguard investigation into poultry imports, China's potential sunset review into newsprint, and NAFTA Chapter 19 disputes involving Canadian exports.

Multilateral Level

World Trade Organization

In the current multilateral trade negotiations, Canada is pursuing more specific disciplines and improved transparency and clarity in the use of trade remedy

measures by our trading partners. In this regard, Canada continues to participate in the discussion of issues proposed for negotiations and tabled a general paper on anti-dumping, subsidies and countervailing measures, as well as a more detailed submission on anti-dumping. At the same time, Canada wants to examine key trade remedy provisions with the goal of strengthening and clarifying the rules to achieve greater international convergence and predictability in their application. Canada is encouraged by the discussions regarding the underlying causes of trade remedy measures.

As well as contributing to the work of the WTO Anti-Dumping, Subsidies and Safeguards committees—to ensure that all members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner—Canada participates as a third party in WTO dispute settlement proceedings involving issues of importance to Canada. In this context, Canada participated as a third party in WTO proceedings regarding Argentina's definitive anti-dumping measure against poultry imports from Brazil, the European Community's sugar program, the U.S. Foreign Sales Corporation, and the U.S. sunset review of anti-dumping duties on corrosion-resistant carbon steel flat products from Japan. Canada continued to participate as a co-complainant in the WTO challenge of the U.S. "Byrd Amendment." For information on the Byrd Amendment, please refer to Chapter 4 ("Opening Doors to the Americas").

Organization for Economic Cooperation and Development Steel Initiative

On September 2001, a High Level Group on Steel, under the auspices of the OECD, embarked on a process to establish possible multilateral disciplines on government intervention in the steel sector. The chief objective of this work is to establish disciplines on government subsidies and other measures that distort steel markets. Such disciplines, combined with industry action to close inefficient and excess steel capacity, are an attempt to address the factors that distort markets and lead to trade actions.

As a result of this initiative, participants are currently considering an agreement regarding possible disciplines on government intervention in the steel sector. Canada has been and remains highly supportive of the OECD high-level steel process and its objective of concluding a steel subsidies agreement.

Canada has also been working with its partners in NAFTA to enhance prospects for success. To this end, Canada, Mexico and the U.S. have tabled a NAFTA joint statement on their commitment to addressing trade-distorting actions, particularly subsidies, which could be used as a model for a multilateral agreement. In the statement, NAFTA governments declare their commitment to begin work immediately to develop a Statement of Principles on Steel. NAFTA governments will identify remaining measures and practices within the North American steel market that could potentially distort the market, and will detail an action plan for addressing those measures and practices.

Recognizing the importance of maintaining an open steel market within North America, NAFTA governments have also agreed to establish a NAFTA Steel Trade Committee to give effect to the Statement of Principles and to continue cooperation for the successful conclusion of the OECD process and other multilateral efforts.

RULES OF ORIGIN

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for non-preferential trade. The work program was originally slated for completion in July 1998; however, the deadline for completing the core policy issues identified in the report of the Committee on Rules of Origin to the General Council has been extended to July 2003. Should the core policy issues be resolved by July 2003, the Committee on Rules of Origin is to complete its remaining technical work, including a review of the results for overall coherence, by the end of 2003. The inability of the Committee on Rules of Origin to meet the deadline for completing the work program is due to the technical complexity of developing agreement on rules for all products; the entrenched positions of many members, particularly in the areas of agriculture, textiles and apparel, and industrial products; and the lack of consensus on the implications of the work program (i.e. if and when the harmonized rules should be used).

In the development of common rules of origin for non-preferential trade, Canada's objectives are threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders, to

prevent countries from using rules of origin to impair market access, and to achieve rules that are technically proficient, reflecting the global nature of the production and sourcing of goods and materials. Regarding the implications of harmonized rules of origin, Canada's position is that members should use such rules in the application of non-preferential commercial policy instruments only if other WTO agreements require determination of a country of origin.

TRADE FACILITATION

Over the last few years, a number of factors—including growth in trade, new international trade agreements and concrete market access impediments faced by traders worldwide—have combined to present governments with ever-changing demands for fast and predictable release of goods and measures to facilitate the flow of goods across national borders.

WTO rules contain a variety of provisions aimed at enhancing transparency and setting minimum procedural standards (such as GATT Articles V [freedom of transit], VIII [fees and border formalities] and X [publication and administration of trade regulations]). However, trade facilitation as a separate topic was not added to the WTO agenda until 1996, when the Singapore Ministerial directed the WTO Council for Trade in Goods to undertake exploratory and analytical work on simplifying trade procedures and assessing the scope for WTO rules in this area. At the Doha Ministerial Meeting in 2001, ministers agreed to a focused trade facilitation work program and to decide on modalities for trade facilitation negotiations at the 2003 Ministerial.

Canada's overarching goal is to ensure that the 2003 WTO Ministerial in Cancun results in a decision to launch negotiations on trade facilitation. The government's objectives for negotiations are to build on existing WTO obligations (i.e. GATT Articles V, VIII and X) and to negotiate disciplines that would maximize transparency; expedite the release of goods; and reduce, simplify and modernize border-related requirements and formalities. In seeking agreement to negotiate rules on trade facilitation, Canada, with other like-minded WTO members, came forward during 2002 with a range of concrete proposals to clarify and improve existing obligations. These proposals are to be further explored during the next phase of the trade facilitation work program in the first half of 2003.

Canada recognizes the legitimate concerns of various developing countries regarding their capacity to implement any new obligations. We therefore agree that capacity building should be an integral part of any negotiations on WTO trade facilitation commitments, and we support technical assistance and capacity building that would help developing countries meet higher standards of border management.

We believe that WTO rules on trade facilitation would result in enhanced transparency, predictability, due process, simplification, rapid release, more efficient use of resources and effective border control and enforcement. We see trade facilitation as a win-win for all countries and a natural complement to market access negotiations on goods. New trade facilitation rules will help countries modernize border systems to expedite the flow of goods across borders, while fully meeting non-trade objectives such as security. Improved border systems will help to reduce business costs for all traders, an issue of particular interest to small and medium-sized companies.

Improving Access for Trade in Services

ONGOING GATS NEGOTIATIONS

As a significant exporter of services, Canada relies on multilateral, legally enforceable rules on trade in services. These rules improve market access abroad for Canadian services and provide Canadian consumers with a wider choice of quality services at competitive prices.

Established as part of the WTO agreements in 1995, the General Agreement on Trade in Services (GATS) required that further negotiations on services begin no later than January 2000. Since then, talks have been taking place in special negotiating sessions of the WTO Council for Trade in Services. At the Ministerial Conference in Doha, WTO members agreed that countries would submit their initial requests for market access commitments (i.e. the

GATS Consultation Process

Domestic consultations are key to enhancing good governance and transparency and to promoting a democratic approach to trade policy development. Canada's trade policy encompasses interests beyond those of the business world, and all citizens can have a say in determining this policy.

Intensive and ongoing consultations on the WTO General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an important part of the Canadian government's overall commitment to ensuring that Canada's position on GATS continues to reflect the interests of all Canadians. The government has been seeking, and will continue to seek, the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms. These mechanisms include the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) process, as well as the sectoral advisory groups on international trade (SAGITs). The government is also consulting with municipal governments. Equally important, all interested Canadians are invited to provide their comments and views on the issues via the GATS 2000 Web site (*services2000.ic.gc.ca*).

The government has been working closely with provincial and territorial governments, which have jurisdiction in many areas of services trade, to develop our initial negotiating position. For example, in 2002, the government engaged in a new cycle of cross-sectoral consultations across the country. The consultations covered all services-related bilateral and multilateral negotiations currently under way (GATS, the Free Trade Area of the Americas, Central America Four, Canada–Singapore and the Caribbean Community and Common Market). The government coordinated with the provinces and territories to hear not only from provincial officials but also from local business groups and local non-governmental organizations regarding the Canadian negotiating position. In addition to opening up a mutually educational dialogue between government officials and stakeholders, the consultations provided a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the negotiations.

In the context of the guidelines and procedures reaffirmed at the WTO Ministerial Conference in Doha in November 2001, the government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress, thus ensuring that Canada's position on GATS continues to reflect the interests of all Canadians.

The government welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) or the Government of Canada Web site for the GATS negotiations (*services2000.ic.gc.ca*).

liberalization that they seek from their partners) by no later than June 30, 2002, and their initial offers (i.e. the liberalization commitments that they are willing to offer their partners) by no later than March 30, 2003.

Canada presented its initial requests to other WTO members as per the agreed deadline. A description of the initial market access requests that Canada made of other countries is available on-line (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/service-e.asp* and *services2000.ic.gc.ca*). This information was compiled following detailed consultations with Canadian stakeholders and in close cooperation with the provinces and territories. In the market access phase of negotiations, WTO member countries have been meeting bilaterally to make initial market access requests of one another in the 12 broad service sectors covered by GATS. These bilateral meetings enable countries to gain a clear idea of the liberalization requests of their trading partners. Requests aim to remove specific trade barriers in countries of export interest.

The initial offers will take into account the basic negotiating parameters that each country has set for itself, as well as the various bilateral requests it has received from other members. For example, in

Canada these basic parameters make clear that health, public education, social services and culture are not negotiable, therefore Canada will not make them part of its offer. The initial offer and all subsequent offers are conditional on the overall level of liberalization achieved at the end of the negotiations.

As part of a government-wide commitment to increasing transparency, the Minister for International Trade announced on June 11, 2002, Canada's approach to the services negotiations at the World Trade Organization, which will ensure that Canadians continue to be among the best-informed citizens in the world on trade negotiations. Specifically, Canada will make public by April 2003 the initial conditional offer that will be presented to WTO trading partners in the context of the GATS negotiations. Canada was the first country to make this commitment.

At the end of the negotiation process (currently set for 2005), the results of the bilateral request–offer negotiations will be made available on a most-favoured nation basis (i.e. made available to all WTO countries). In this way, all member countries benefit from the bilateral negotiations to some extent, regardless of whether they negotiated market access commitments bilaterally. As well, members retain the flexibility to open the sectors that they choose.

Canada is pursuing multilateral, legally enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. It is working collectively with other WTO members to further enhance the transparency and clarity of GATS, in order to make it more user-friendly. Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry, current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers, improving access to countries that are key export destinations for Canadian services providers, and providing Canadians with access to quality services at a competitive price.

Canada will push for greater market access for services suppliers in various sectors, including professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services. In doing so, Canada will pay particular attention to the situation of our small and medium-sized enterprises. The government will also preserve the ability of Canada to maintain and establish regulations in sectors such as health, public education and social services, and safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity. In addition, in the Doha Ministerial Declaration of November 2001, WTO members reaffirmed their right to regulate and introduce new regulations in order to meet national policy objectives.

BASIC TELECOMMUNICATIONS SERVICES

In order to ensure that Canadian industry can take full advantage of access to markets resulting from the 1997 GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Canada is closely monitoring implementation of this agreement by its trading partners. The Agreement on Basic Telecommunications consists of specific commitments by participating countries on market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Eighty-eight countries, accounting for more than 90% of world-wide telecommunications revenues, have made such commitments.

There is a good basis for further liberalization of the telecommunications services market in negotiations under GATS, as well as in other bilateral and multilateral forums. Canada's position in all such negotiations is that market liberalization should be encouraged, based on the principle that all countries benefit from an expansion of the international market for telecommunications services. Such liberalization would benefit not only services exporters, but also exporters of telecommunications goods and computer-related goods and services. Moreover, because telecommunications is the backbone of the Internet, liberalization would facilitate the development of e-commerce. In particular, the ability of small and medium-sized enterprises to reach new markets through e-commerce depends on the economical and widespread availability of services such as the Internet.

PROFESSIONAL SERVICES

The Canadian professional services sector, led largely by the engineering, architectural and management consulting professions, has experienced continuous growth in international activities of about 20% per year ($6 billion in 1999) over the past 10 years. The capabilities and expertise of Canadian professional

services providers are recognized and sought after around the world: Canadian engineering consulting firms rank fourth in total international billings after those in the United States, the United Kingdom and the Netherlands. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil law). Canadian accountancy firms are increasingly moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology, and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services providers benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in GATS. Moreover, the ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services, including legal services, accounting, auditing and bookkeeping, taxation services, architectural services, urban planning and landscape architecture services. Canada has asked its trading partners to improve their commitments for professional services by eliminating trade barriers related to, for example, temporary entry regulations, investment and ownership limitations, and nationality and citizenship requirements. These requests have been made, and are being reinforced, in the current market access phase of the GATS negotiations.

Canada is also seeking to improve market access through strengthening the existing GATS disciplines to ensure that measures such as qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements, are based on objective and transparent criteria. To this end, the World Trade Organization established a Working Party on Domestic Regulations in April 1999, with a mandate to develop any necessary disciplines for professional services (and potentially other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services. Canada is committed to continuing to work within current and other bodies as appropriate to improve the openness of domestic regulatory regimes.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of mutual recognition agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services

TEMPORARY ENTRY FOR SERVICES PROVIDERS

Many Canadian firms export their services to foreign markets around the world. In order to expand their export activities, these businesses require the additional certainty that comes from the development of international rules on trade in services. This is particularly the case with respect to the mobility of people. In today's global economy, companies need to move key personnel to foreign markets on a temporary basis to provide services (e.g. management, executive or specialist) to a subsidiary or affiliate, assist with the sale or delivery of products or services, or consult with clients or negotiate contracts. In addition, individual services providers (i.e. professionals) require access to foreign markets to deliver their services.

Canada is party to several regional, bilateral and multilateral trade agreements: NAFTA, the Canada–Chile Free Trade Agreement (CCFTA), GATS and the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA). These agreements contain labour mobility provisions that promote trade in goods and services, as well as investment, by facilitating the temporary cross-border movement of persons. The provisions apply to the movement of short-term business visitors, intra-company transferees and certain professionals. In addition, NAFTA and the CCFTA facilitate the movement of traders and investors.

Under NAFTA, GATS and the CCFTA, Canada has set aside the labour market test for certain categories of workers. This has been done because the positive impact of facilitating the entry of temporary workers has been assessed as outweighing any negative impacts on the labour market.

Canadian services providers have benefited greatly from the commitments obtained from other countries in the last round of GATS, and there are opportunities for them to benefit further from increased trade liberalization in the current GATS negotiations. Canada, as a trading nation, is interested in developing open and more secure conditions for international trade in services. In the GATS negotiations, we will continue to pursue additional commitments on temporary entry and increased transparency of commitments to improve and secure access for Canadian services providers.

INVESTMENT

At Doha, ministers recognized the importance of a framework to secure transparent, stable and predictable conditions for foreign direct investment, and agreed to launch investment negotiations after the next WTO Ministerial conditional upon an agreement on negotiating modalities. Canada believes that for host countries, a framework that enables the cross-border flow of investment would facilitate technology transfer and contribute to economic growth and development. Investors would benefit from the certainty provided by enhanced rules on transparency and non-discrimination. Canada therefore supports the launch of negotiations on a multilateral investment framework at the 2003 WTO Ministerial in Cancun.

COMPETITION POLICY

Canada supports the establishment of a multilateral framework on competition policy, and is actively working toward the launch of negotiations at the Cancun Ministerial. Canada believes that a framework for competition policy will ensure that the gains from trade and investment liberalization are not undermined by the anti-competitive behaviour of private actors. By establishing a coherent set of principles for sound competition policy among all members, a multilateral agreement would ensure a competitive environment and a more transparent and predictable climate to encourage foreign trade and investment. An agreement would also contribute to the important objective of building institutional capacity in developing countries.

TRANSPARENCY IN GOVERNMENT PROCUREMENT

Canada considers that transparency in government procurement is ready to move to negotiations. At Doha, WTO ministers addressed a key concern of developing countries, by establishing that a transparency agreement would not restrict the scope of countries to use domestic preferences in their procurement. Canada's current transparency practices are compatible with the elements under discussion at the WTO. Such an agreement would benefit exporters of goods and services seeking opportunities to sell to governments or to sub-contract to domestic suppliers. As well, an agreement would benefit member countries by increasing the value received for their procurement expenditures, improving the governance infrastructure and reducing the possibility of corruption.

GOVERNMENT PROCUREMENT

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government procurement disciplines and ensure effective implementation of existing commitments.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP). The AGP provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. A review of the AGP, with a mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing, with input from the provinces and other stakeholders, to establish Canada's priorities for further market access.

ELECTRONIC COMMERCE

Electronic commerce (e-commerce) can foster remarkable new efficiencies in business processes by greatly expanding geographical markets available to small and medium-sized enterprises, thereby providing the benefits of increased integration, competition and product choice to consumers around the globe. The realization of such potential benefits, however, will depend upon affordable access to infrastructure and e-commerce–related services, as well as an on-line environment of trust and security. From an international trade policy perspective, this will require greater clarity with respect to the application of existing international trade rules to electronic transactions.

Since 1998, WTO members have been looking at a variety of trade-related aspects of e-commerce in the context of a Work Program on E-Commerce. In Canada's view, one of the key objectives of the WTO Work Program is to achieve greater clarity with respect to the application of international trade rules to e-commerce. Members benefit from an ongoing dialogue on what measures can be taken to enable the growth of e-commerce, reduce impediments to trade, and realize the potential benefits of e-commerce for all WTO members.

DISPUTE SETTLEMENT

The WTO currently has 145 members. Thus it is not surprising that disputes occasionally arise within the organization over the application of the rules contained in the WTO Agreement (Agreement Establishing the World Trade Organization). What is surprising is how relatively few disputes there are at any given time. To resolve these trade disputes "peacefully," WTO members have agreed to follow an elaborate process contained in the WTO Dispute Settlement Understanding (DSU). This process includes consultations, reviews by independent panels when parties are unable to settle their differences at the consultation stage, and possible recourse to a standing Appellate Body. In this way, the DSU helps ensure that members adhere to the trade rules they have negotiated; it also reduces the scope for unilateral trade actions and is without question a key element of the rules-based, multilateral trading system.

The WTO Dispute Settlement Understanding is arguably the most effective system that exists today for the resolution of disputes between sovereign states. We believe, however, that it can be further improved. WTO members agreed, at the fourth Ministerial Conference in Doha, to negotiate improvements and clarifications to the DSU and to do so before May 2003. Since then, a special session of the dispute settlement body has convened to discuss proposals. Included in the issues Canada would like to see reviewed are the rules relating to implementation and retaliation, which we believe could benefit from greater clarity, and ways to improve the transparency of the dispute settlement process without compromising its fundamental state-to-state nature.

During the past year, Canada made use of the dispute settlement provisions of the WTO to challenge several measures maintained by other members that we consider inconsistent with their international trade obligations. The most significant of these measures are the anti-dumping and countervailing duties that the United States has imposed on Canadian softwood lumber exports.

On September 27, 2002, the WTO panel established to hear Canada's claim pertaining to the U.S. Department of Commerce's preliminary determination of subsidy with respect to certain softwood lumber from Canada ruled in Canada's favour. The WTO agreed with Canada that the United States' finding that Canadian provincial stumpage programs are countervailable subsidies was not made in accordance with WTO rules.

On October 1, 2002, a panel was established to hear Canada's claim that the U.S. Department of Commerce's final determination of subsidy with respect to certain softwood lumber from Canada is inconsistent with the United States' WTO obligations. Hearings were held in February and March 2003. A decision is expected in July 2003.

On December 20, 2002, the Canadian government requested consultations with the United States concerning the U.S. International Trade Commission's final affirmative determination of a threat of injury. Canada believes the United States contravened WTO rules in reaching this determination. A panel could be established in the spring of 2003.

On January 8, 2003, a panel was established to hear Canada's challenge of the U.S. Department of Commerce's final determination of dumping. Canada believes that the Department of Commerce's final determination is inconsistent with the United States' WTO obligations. A decision is expected in the fall of 2003.

Canada also joined a number of countries (i.e. European Community countries, Australia, Brazil, Chile, India, Indonesia, Japan, Korea, Mexico and Thailand) in challenging a U.S. law entitled the Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Byrd Amendment). A panel was established in September 2001. In its report of September 16, 2002, the panel concluded that the Byrd Amendment is inconsistent with the WTO Anti-Dumping and Subsidies and Countervailing Measures agreements and therefore should be removed. On October 18, 2002, the United States appealed this report. On January 16, 2003, the WTO Appellate Body upheld the panel's finding that the Byrd Amendment is inconsistent with certain provisions of the WTO agreements on anti-dumping and on subsidies and countervailing measures.

In 2002, we saw an end to existing WTO litigation between Canada and Brazil over export financing for regional aircraft. The most recent WTO panel found that Export Development Canada's Corporate and Canada Accounts, as well as the programs of Investissement Québec, are WTO-compliant in principle. That panel found, however, that Canada's financing of a transaction with Air Wisconsin contravened WTO rules on export subsidies, notwithstanding that Canada had matched a subsidized financing offer from Brazil. The panel also found four smaller transactions to be in violation of the export subsidy rules. Brazil subsequently received authorization from the WTO to impose against Canada trade retaliation of up to $385 million, far less than either the $5.2 billion Brazil had requested or the $2.1 billion awarded to Canada as a result of Brazil's violations. Both countries have publicly said that they do not plan to retaliate, preferring instead to negotiate a permanent resolution to this dispute.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process. In this regard, our goals are twofold:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

As stated earlier, the WTO now has 145 members, with China, Chinese Taipei, Lithuania Moldova and Armenia among the most recent members. The accession package of the former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM) is pending, subject to national ratification. FYROM will legally become a member 30 days after it has notified the WTO Secretariat of the completion of its ratification procedures. It is hoped that the accession working party for Cambodia, having moved into the final phases of its accession process, will notify Cambodia's terms of accession by the fifth WTO Ministerial Conference in September 2003, which would make Cambodia the first least-developed country (LDC) to join the WTO since 1995.

Over the past year, Canada has been active in accession negotiations with many of the applicants, including Russia, Saudi Arabia, Ukraine and Vietnam. As well, Canada has been working actively with other members to facilitate LDC accessions, recognizing that accession would help LDCs in their development efforts and transition to fully participating members of the world trading system. Membership is also seen to provide greater momentum and support for trade liberalization and the multilateral trading system more generally. Efforts by members have been heightened following the commitment made in Doha to facilitate and accelerate negotiations with acceding LDCs.

Accession negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the multilateral negotiations, a WTO working party, composed of interested WTO members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and to ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on those changes, as reflected in the transparency, accuracy and detail provided by the applicant in response to questions tabled by working party members. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable and less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In parallel with working party deliberations, WTO members hold bilateral market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focuses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of interest to Canadian companies. Canada encourages applicants to bind their tariff commitments, provide non-discriminatory access, and join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the WTO.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with provincial and territorial governments and the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems in the applicants' markets.

Further information on the WTO accession process can be obtained from the WTO Web site (*www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm*).

3 Investment



Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of outward foreign direct investment has increased more than 10-fold over the past two decades, from US$568 billion in 1982 to US$6.6 trillion in 2001.

Canada is an active player in this global economy. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) increased nearly fourfold from $98.4 billion in 1990 to $389.4 billion in 2001. Over the same period, the stock of foreign direct investment in Canada more than doubled, from $130.9 billion to $320.9 billion. Since 1996, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For many Canadian firms, investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets, where a physical presence is often a prerequisite for effective access. These firms understand that higher levels of investment in foreign markets are often linked to higher levels of import penetration in those markets. In fact, the OECD has found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports.

In 2001, 51% ($198.4 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 20% of CDIA ($76.5 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. In line with global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1990, 13% ($13.1 billion) of Canada's outward investment was in non-OECD developing countries. By 2001, that proportion had increased to approximately 23% ($87.7 billion).

With 40% of the total stock of CDIA in 2001, the finance and insurance sector continued to be the largest sector for CDIA. In 2001, significant amounts of CDIA were in the energy and metallic minerals and the machinery and transportation equipment industries, bringing their proportion of the total stock of CDIA to 19% and 5%, respectively. Outward investment in the metals and minerals sector results in higher domestic sales of machinery and equipment, as well as increased sales of engineering, architectural and environmental services. Electronics and communications also emerged as an important sector for outward Canadian investment in recent years, accounting for 13% of the total in 2001.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment

in Canada is an important source of jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 2001, the United States accounted for $215 billion or 66.9% of foreign direct investment in Canada. The European Union represented $76.3 billion or 23.8% of total foreign direct investment in this country. Other significant investors included Japan ($8.3 billion) and Hong Kong ($4.3 billion). In 2001, the major recipient sectors for foreign direct investment flows into Canada were energy, metallic minerals, machinery and transportation equipment, followed by finance and insurance, food, beverage and tobacco, chemicals and electronics.

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Canada is a medium-sized economy, whose current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a fair and impartial means of settling trade disputes. Investment rules offer a greater measure of security for Canadian investors and ensure that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Canadian firms can also mitigate their exposure when making foreign investments in risky regions by purchasing political risk insurance. Political risk insurance is available from commercial insurers, as well as from Export Development Canada (EDC). For more information, please visit the EDC Web site (*www.edc.ca*).

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, Central and South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. For example, investors are not exempt from domestic competition laws or local regulations relating to health, labour or the environment.

Canada has a relatively open investment regime, which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, a notice or an application for review must be filed for all acquisitions of existing Canadian businesses or establishments of new Canadian businesses. Reviewable transactions are approved by the minister responsible for the Act, once that minister is satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada. Direct acquisitions of Canadian businesses with assets of $5 million or more are reviewable. Indirect acquisitions are also subject to review if the assets of the Canadian business are at least $50 million or if the assets are between $5 million and $50 million and represent more than 50% of all assets being acquired.

Direct acquisitions by WTO members are subject to a higher review threshold, which was $218 million in 2002. This amount is adjusted annually based on changes in nominal gross domestic product. However, direct and indirect acquisitions by WTO members in designated restricted sectors are subject to the lower review thresholds that apply to non-WTO members, as described above. These restricted sectors are transportation, financial services, culture and uranium.

In the area of financial services, Canada does not maintain foreign ownership restrictions for banks. Acquisitions of Canadian banks are linked to the new size-based ownership regime, which came into force in October 2001. Under the new rules, no single person (Canadian or foreign) may acquire more than 20% of the voting shares or 30% of the non-voting shares in a large bank (i.e. a bank with equity of $5 billion or more). For medium-sized banks (i.e. banks with equity between $1 billion and $5 billion), individual shareholdings are allowed up to 65%, provided that at least 35% of voting shares are listed and traded on a recognized exchange and are widely held. Small banks (i.e. banks with equity of less than $1 billion) have no ownership restrictions other than a "fit and proper" test.

The Investment Canada Web site provides guidelines on the application of the Act (*investcan.ic.gc.ca*). Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

BILATERAL INITIATIVES

Bilateral investment treaties are used extensively by trading nations as instruments to protect their foreign investments abroad. More than 2,000 such agreements are in place worldwide. Since 1989, Canada has concluded 22 bilateral foreign investment protection and promotion agreements (FIPAs), bringing into force a framework of legally binding rules to protect Canada's foreign investments in specific countries. Canada's FIPAs provide assurances to Canadian enterprises that rules governing their investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability, thereby reducing the risks and costs associated with those investments, mainly in emerging economies. A complete list of Canada's FIPAs can be found at the Department of Foreign Affairs and International Trade's Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-e.asp*).

REGIONAL INITIATIVES

As part of the North American Free Trade Agreement, Canada negotiated a comprehensive investment chapter with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada–Chile Free Trade Agreement and most of Canada's FIPAs. Investment negotiations with other countries in Latin America and the Caribbean are an integral aspect of the ongoing free trade initiatives with the Central America Four (CA4) and the Free Trade Area of the Americas. We also foresee the inclusion of investment provisions in any possible free trade agreements with the Caribbean Community and Common Market (CARICOM), the Andean Community countries and the Dominican Republic. Investment negotiations are also being conducted in the context of negotiations toward a free trade agreement with Singapore.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)

At the November 2001 WTO Ministerial Conference in Doha, ministers agreed to launch investment negotiations after the next WTO Ministerial conditional upon an agreement on negotiating modalities. In 2002, Canada submitted papers to the WTO Working Group on the Relationship between Trade and Investment (WGTI) on six of the seven elements identified for clarification in paragraph 22 of the Doha Declaration (i.e. scope and definitions, non-discrimination, modalities for pre-establishment commitments based on a GATS-type positive list approach, development provisions, exceptions and balance-of-payments safeguards, consultations, and the settlement of disputes between members). A paper on transparency will be submitted in 2003. Canada will continue, through its work in the WGTI, to advance members' understanding of the benefits of such a multilateral framework for international investment and for economic growth and development. Consistent with all of our free trade agreements, Canada will ensure that any multilateral framework will safeguard Canada's right to regulate in the public interest.

At Doha, there was a sense among some developing and least-developed countries that they required further time and technical assistance to understand the implications of multilateral investment rules for their national development objectives. Canada firmly believes that all WTO members should participate fully in the negotiation of any multilateral framework on investment and be enabled to take on the resulting rights and obligations of any such framework. To that end, Canada has participated actively in technical assistance and capacity-building activities organized by the WTO, the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and other appropriate organizations, in recognition of the importance ministers placed on such assistance in the Doha mandate.

The World Trade Organization also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) will, when completely phased in, prohibit a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries.

ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION (APEC)

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through the Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Through a program of voluntary individual action plans (IAPs) guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. In May 2002, Canada participated in the APEC Workshop on Bilateral and Regional Investment Rules/Agreements. One of the aims of this workshop was to further the process of liberalizing investment regimes in APEC member economies by examining best policy practices in investment protection and exploring the possible expansion of APEC's network of investment agreements. The final report can be viewed at the APEC Web site (*www.apecsec.org.sg*).

Corporate Social Responsibility (CSR)

The government expects Canadian companies to carry out their operations in a socially and environmentally responsible manner, at home and abroad. To this end, we strongly encourage Canadian companies to adhere to standards of corporate social responsibility such as the OECD Guidelines for Multinational Enterprises (MNEs).

The OECD Guidelines are a government-endorsed framework of voluntary standards and principles for responsible business conduct. They provide recommendations to multinational enterprises on issues such as environmental protection, respect for core labour standards, anti-corruption and respect for human rights. In Canada, the guidelines apply to multinational enterprises operating within our borders and to the overseas operations of Canadian companies.

The government has established a National Contact Point (an interdepartmental committee) to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the guidelines and assist in the resolution of issues. The guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide corporations with a common frame of reference for responsible business practices. This is particularly important in countries where governance structures are weak.

In addition to improving corporate reputation and competitive advantage, responsible business practices can help to strengthen the basis of mutual confidence between businesses and the societies in which they operate and improve the foreign investment climate.

Further information is available from Canada's National Contact Point for the OECD Guidelines for MNEs Web site (*www.ncp-pcn.gc.ca*) or the Department of Foreign Affairs and International Trade CSR Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-e.asp*).

4 Opening Doors to the Americas



North American Free Trade Agreement (NAFTA)

The North American Free Trade Agreement entered into force on January 1, 1994. Designed to foster increased trade and investment among the partners, NAFTA has brought economic growth and rising standards of living for people in all three countries. As the 10th anniversary of NAFTA approaches, it is clear that the agreement has proven its value as a means of stimulating trade, investment and competitiveness.

NAFTA's ambitious tariff-elimination schedule was completed on January 1, 2003, when the final scheduled round of cuts in tariffs applied to Canada–Mexico and U.S.–Mexico trade was implemented. Canada–U.S. trade has been virtually tariff-free since January 1, 1998.

Total trade between Canada, the United States and Mexico has increased substantially since NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately $579.8 billion in 2002. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew 3.4% to reach $15.1 billion in 2002. Our merchandise trade with the United States reached $564.6 billion in 2002. In terms of Canada's total merchandise exports, 88.1% goes to our NAFTA partners.

Trade in services among Canada, the U.S. and Mexico has also grown significantly over the first six years of NAFTA (for which data are available). In 2000, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately $76 billion, up from $46 billion in 1994 (an average annual growth of 8.8%). During the same period, the two-way trade in services between Canada and Mexico has grown at an annual rate of 12.9%, to reach over $1 billion. Our trade in services with the United States reached $75 billion in 2002, up from $42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, 61% goes to our NAFTA partners.

Canada's attractiveness to foreign and domestic investors has also improved since NAFTA entered into force in 1994. Total foreign direct investment into Canada reached $321 billion in 2001, more than 67% of which comes from our NAFTA partners. Foreign direct investment into Canada from the United States increased to $215 billion in 2001, while investment from Mexico reached $138 million in 2000. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching $198 billion into the United States in 2001 and $4 billion into Mexico.

The NAFTA Commission, which directs the implementation of NAFTA, consists of Canada's Minister for International Trade, Pierre Pettigrew, the U.S. Trade Representative, Robert Zoellick, and Mexico's new Secretary of the Economy, Fernando Canales Clariond. At the last Commission meeting on May 28, 2002, the trade ministers reaffirmed their determination to complete the full implementation of the agreement according to the established schedule, and directed officials to review the prospects for additional trilateral work that could further stimulate trade. The ministers also directed experts to identify shared priorities concerning the operation of Chapter 11 (Investment) and to continue developing recommendations as appropriate.

Looking Forward

NAFTA incorporated a work program that allows the parties to pursue a number of improvements with a view to keeping the agreement fresh and relevant, and actively seeks to remove existing impediments to trade and investment. Canada's priorities within this context are those activities that can provide important benefits for business (e.g. simplification of rules of origin, temporary entry provisions for business persons, cross-border trade in services). Officials will continue to identify existing impediments to trade and investment and conduct the necessary work to eliminate them through NAFTA.

Settling Disputes Under NAFTA

NAFTA's dispute settlement process provides the necessary mechanisms to resolve the relatively few disputes that arise in such a large trade and economic relationship. When the governments concerned cannot resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations, NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where rights and obligations under the World Trade Organization (WTO) are at issue, NAFTA parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes over the interpretation or application of NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 of NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions on anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 2001 to November 2002, two Chapter 19 panels reviewing decisions made by Canadian agencies involving U.S. products remained active. These decisions involved dumping and injury cases relating to iodinated radiographic contrast media. During the same period, two panel proceedings involving household appliances (anti-dumping and injury) were completed, with two decisions issued.

As well, six requests for panel review of decisions made by U.S. agencies regarding Canadian products were filed. The decisions involved softwood lumber (anti-dumping), softwood lumber (countervailing duties), softwood lumber (injury), greenhouse tomatoes (anti-dumping), greenhouse tomatoes (amended anti-dumping) and steel wire rod (countervailing duties).

Additionally, four panel reviews of decisions made by U.S. agencies and involving Canadian products remain active, three relating to pure and alloy magnesium and one to carbon steel products. During the same period, five panel decisions were issued involving pure and alloy magnesium reviews, and two proceedings involving greenhouse tomatoes were terminated.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) proceeding involving the United States and Mexico, and relating to grey Portland cement and clinker from Mexico, is still active (panel reports can be found at *www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm*).

North American Biotechnology Initiative (NABI)

On October 30 to 31, 2002, officials and regulators from Canada, Mexico and the United States held the inaugural meeting of the North American Biotechnology Initiative. Co-led by Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Food Inspection Agency, the meeting was also attended by representatives from Health Canada, the Department of Foreign Affairs and International Trade, the National Research Council, Environment Canada and the Canadian Grains Commission. The meeting initiated a policy dialogue between the three governments on emerging issues and formalized regular information exchanges on more technical issues. The participants agreed to exchange information on such matters as regulatory regimes, contacts within respective agencies, existing collaborations (both public and private), testing and sampling methodologies, labelling regimes, risk assessment approaches, capacity building and transparency.

Three working groups (Science Issues, Regulatory Issues and Trade and Marketing Issues) have agreed on draft programs of work, and work has begun on program items. Mexico has agreed to host the next meeting of NABI in May 2003.

United States

Overview

Canada and the United States remain each other's largest trading partners, moving about $1.9 billion worth of goods and services across the border each day. In 2002, Canada exported $346.5 billion in goods to the United States and imported $218.2 billion in return. Services exports totalled $34.4 billion in 2002, with corresponding imports at $40.5 billion. Fully 87.4% of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 2002, two way trade in goods increased approximately 13% per year.

U.S. direct investment in Canada has increased from approximately $85 billion in 1991 to $215 billion in 2001, while Canadian direct investment in the United States has grown from $63 billion to $198 billion in the same period.

Canada's trade relationship with the United States is paramount for Canada. Opportunities exist for Canadian business in virtually every sector. To realize these opportunities, the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) introduces small and medium-sized enterprises to the market, with a particular focus on helping women, young entrepreneurs and Aboriginal firms to begin business relationships with the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped 14,400 companies make their first foray into the U.S. market. The Canadian government also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit DFAIT's Canada–U.S. Relations Web site (*www.can-am.gc.ca*).

The government also aims to attract and expand investment from the United States and encourage strategic alliances with U.S. companies. The government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focused approach that builds on the cooperation between DFAIT and its Team Canada Inc partners.

Within the United States, many individual states have economies that are larger than those of whole countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of that country. Over the past year, several federal Cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 2002

- On December 6, 2002, Deputy Prime Minister Manley and Governor Ridge reported on progress made on the 30-point Action Plan of the Smart Border Declaration and announced their commitment to deepening border cooperation in several areas under Phase II. They agreed to bilateral cooperation in the areas of biosecurity, science and research.
- Canada and the United States established the Free and Secure Trade (FAST) Program, and reinstated the NEXUS program for low-risk travellers while expanding it to most major crossings.
- On January 1, 2003, Canada and the United States liberalized the NAFTA rules of origin for seven products making it easier for exporters of these products to meet the rules of origin and benefit from duty-free treatment under NAFTA. (Mexico will implement these changes later in 2003.)
- The proposed Breaux-Thomas amendment, which would have given the Administration discretion in restricting sugar product imports, was dropped from the 2002 U.S. Trade Promotion Authority Bill.
- Canada and the United States have agreed on detailed binational work plans to protect shared critical infrastructure in the energy, telecommunications and transportation sectors.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Balance the priorities of security and law enforcement with the free movement of legitimate goods, services and people across our common border.
- Successfully resolve the softwood lumber dispute with the United States.
- Maintain market access to the United States for Canadian wheat.
- Continue to oppose country-of-origin labelling provisions of the U.S. Farm Bill in a variety of bilateral and multilateral forums in order to advance Canadian trade interests and concerns.
- Continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair, consistent manner, in accordance with international taxation norms.
- Continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market.
- Continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws.
- Extend Canada's network of representation in the U.S. for greater strategic engagement on investment and trade issues.
- Continue engagement on the NAFTA Chapter 11 clarification initiative.
- Ensure that proposals by U.S. Customs and the U.S. Food and Drug Administration (FDA) for prior notice of arrival are implemented in a way that achieves security objectives while avoiding unnecessary disruption to trade.

The remainder of this section provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Softwood Lumber

Following the expiry of the Canada–U.S. Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001, the U.S. Department of Commerce (DOC) initiated countervailing and anti-dumping investigations of certain softwood lumber products from Canada. On May 22, 2002, following these investigations, the DOC imposed final countervailing and anti-dumping duties averaging 27.22%. The DOC excluded the Atlantic provinces from the countervailing duty investigation. Consequently, all Atlantic producers pay an anti-dumping duty of only 8.43%.

In response to the U.S. trade actions, the Canadian government is taking all actions possible to protect the interests of the Canadian lumber industry, its workers and lumber communities across the country. Working closely with provinces and the lumber industry, the federal government has pursued with the United States a long-term, policy-based resolution of the trade dispute. Should such a resolution be possible and result in the elimination of the countervailing and anti-dumping duties, an interim measure such as a border tax may be required to allow provinces time to implement forest policy changes.

Canada is continuing to pursue its rights under the dispute settlement provisions of the WTO and NAFTA. In total, six challenges of the U.S. trade actions have been initiated before the WTO and under NAFTA.

On November 1, 2002, a WTO panel adopted the final report on the U.S. preliminary subsidy determination. The panel ruled that the U.S. measure is contrary to its WTO obligations. A subsidy consists of a financial contribution that confers a benefit. The WTO panel found that provincial stumpage programs are a "financial contribution" under the Subsidy Agreement. However, the panel also found that the United States cannot use cross-border benchmarks to measure whether this financial contribution provides a "benefit" to lumber producers. The U.S. did not appeal the report of this panel. A subsequent WTO panel has been established on the U.S. final subsidy determination.

The Canadian government has announced various programs to assist Canada's forest industry, as well as the communities and workers affected by the dispute. The measures announced to date amount to over $356.5 million dollars. They include funds for displaced workers under expanded employment insurance programs, community capacity building,

WORKING TOGETHER TO IMPROVE ACCESS

Smart Border Declaration

On December 12, 2001, Deputy Prime Minister Manley and Governor Ridge signed the Smart Border Declaration and immediately began implementing a 30-point action plan to build a smart border for the 21st century: a border that is secure and efficient, open for business but closed to terrorists.

Prime Minister Chrétien and President Bush met in Detroit, Michigan, on September 9, 2002. At that meeting, they issued a joint statement and a smart border progress report that included announcements on the Free and Secure Trade (FAST) and NEXUS programs and progress on a number of security related items (*www.can-am.gc.ca*).

The FAST program partners the governments of Canada and the United States with the private sector to ensure a secure supply chain for low-risk goods. FAST will make many cross-border commercial shipments simpler, cheaper and subject to fewer delays while enhancing security. FAST went in to operation in December 2002 at the following crossings: Douglas–Blaine, Windsor–Detroit, Sarnia–Port Huron, Fort Erie–Buffalo, Queenston–Lewiston and Lacolle–Champlain.

The NEXUS program provides dedicated lanes for pre-approved, low-risk travellers. NEXUS is already running at four border crossings, and a joint NEXUS application centre is now open in Detroit. NEXUS has been operating at the Windsor–Detroit and Fort Erie–Buffalo crossings since January 2003, and it will be expanded to all other high-volume crossings between the two countries by the end of 2003. A NEXUS-Air program is also in development and will be piloted in airports during 2003.

Also of note from the September 9, 2002, summit was the direction given to Deputy Prime Minister Manley and Governor Ridge to continue overseeing implementation of the Smart Border Action Plan and to identify and initiate work in other areas where close cooperation serves our mutual interests. During the coming months, border agencies will continue to work on the action plan. Initial work is also under way on an additional five action items: biosecurity, research and development, maritime security, synchronized smart card technology for truck drivers and interoperable communications.

Looking Ahead

Recent U.S. legislative and/or regulatory activity has resulted in a number of border-related issues that pose concerns for Canada. These issues include the following:

- a 24-hour advance manifest rule: a requirement (introduced by U.S. Customs) that carriers provide selected marine cargo manifest information to Customs at least 24 hours in advance of loading (the U.S. is considering imposing similar requirements on other modes of transportation);
- Provisions requiring the registration of foreign facilities that manufacture, process, pack or hold food for human or animal consumption (which also applies to U.S. domestic facilities), and requiring pre-notification to the FDA of foreign food product shipments before they enter the U.S.
- U.S. entry/exit tracking: a requirement under the U.S. Patriot Act (October 2001) that the Attorney General develop an entry/exit tracking system and a biometric standard—U.S. officials are demonstrating a firm commitment to implementing this measure on the land border by the end of 2004; and
- U.S. restrictions on Canadian transportation companies handling explosives (which may be inconsistent with U.S. obligations under NAFTA): Canada has been actively engaging the U.S. Administration to ensure that it recognizes the costs and challenges of implementing such measures. We are also continuing to monitor other initiatives that may affect legitimate cross-border flows of goods, investment and persons.

competitiveness initiatives, research and development programs, a boreal forest research consortium, and an awareness campaign in the United States.

The Government of Canada will continue to pursue unrestricted access to the U.S. market for Canadian softwood lumber as a top market access priority.

Wheat

On September 13, 2002, several U.S. wheat producer groups filed petitions with U.S. authorities seeking the imposition of anti-dumping and countervailing duties on imports of hard red spring wheat and durum wheat from Canada. Bilateral consultations under Article 13 of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures were held on October 1 in Washington. On October 23, the U.S. Department of Commerce initiated the requested anti-dumping and countervailing duty investigations. The U.S. International Trade Commission reached an affirmative preliminary injury determination with respect to both products on November 19. On March 4, 2003, the Department of Commerce issued its preliminary determinations in the countervail case, find two countervailable subsidies out of a range of programs examined. Provisional duties of 3.94% were announced for imports of Canadian durum and hard red spring wheat. The Canadian government will continue to defend its wheat sector policies for the duration of the investigations.

U.S. Farm Bill

Canada has expressed serious concerns about the Farm Security and Rural Investment Act, otherwise known as the Farm Bill, particularly the increase in trade-distorting domestic support and the mandatory country-of-origin labelling requirements. The domestic support increases run counter to the agreed objective in the WTO agriculture negotiations to substantially reduce trade distorting domestic support. Canada is carefully examining the consistency of the Farm Bill measures with U.S. commitments under the World Trade Organization. We will continue to follow developments and make our concerns known to Congress and the Administration as the legislation is implemented.

Agricultural Subsidies

Canada is increasingly concerned about the high and rising levels of domestic support to agriculture in the United States, especially to grains and oilseeds production. This support contributes to the worldwide supply–demand imbalance that keeps prices down.

All WTO members are pursuing the objective of substantial reductions in trade-distorting domestic support, further to the WTO Ministerial Declaration in Doha; however, developments in the United States do not appear to be consistent with that undertaking. Similarly, all WTO members committed themselves in Doha to reductions, with a view to phasing out, of

CANADA'S ADVOCACY IN THE UNITED STATES

In May 2002, the government agreed to contribute $20 million to intensify advocacy in the U.S. for Canada's trade interests, particularly in the areas of softwood lumber, agriculture and energy. The bulk of the funding is a $17-million grant to the Forests Products Association of Canada to support the Canadian industry's advocacy and advertising efforts on softwood lumber. The aim is to make optimal use of all channels of influence to reach carefully selected decision makers, fighting irritants before and when they arise. DFAIT will work closely with other government departments and support enhanced advocacy by provincial and territorial governments, municipalities, parliamentarians, industry, academia and unions. In a similar vein, Agriculture and Agri-Food Canada is mounting a significant trade advocacy initiative, the predominant component of which will focus efforts on the U.S.

In the February 2003 budget, Finance Minister Manley announced spending of $11 million over the next two years to bolster Canada's representation and trade promotion activities in the United States.

all forms of export subsidies. Canada and many other WTO members take the view that we also need to address the export subsidy elements of other forms of export assistance, such as export credits, market promotion and development activities, and certain types of food aid. Canada also remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets for certain commodities.

Country-of-Origin Labelling

The Farm Bill creates new country-of-origin labelling requirements for beef, lamb, pork, fish, perishable agricultural commodities and peanuts sold at U.S. retail outlets. The legislation sets out very restrictive criteria that must be met before covered commodities can be labelled as originating in the U.S. Guidelines for an interim two-year voluntary period came into effect on October 11, 2002. These guidelines are scheduled to become mandatory as of September 30, 2004.

The new U.S. legislation requires U.S. retailers to display country-of-origin information at the final point of sale to consumers for all (imported and domestic) covered commodities. Canada maintains that the law is fundamentally flawed and places onerous costs on industry with no real consumer benefits. Country-of-origin labelling may also result in price distortions that would hurt all sectors of the red meat industry, and compliance costs could reduce the North American industry's competitiveness on world markets by increasing its overall cost structure. The Canadian government, in partnership with provinces, industry and U.S. allies, will continue advocacy efforts in the U.S. in order to build awareness of the disruption that the country-of-origin labelling provision will cause should it become mandatory and to urge that the provision be repealed.

Sugar-Containing Products Monitoring Process

Over the last several years, Canada has intervened with the U.S. Administration and members of Congress to express concerns over U.S. attempts to legislate increased trade restrictions on sugar syrups and sugar-containing products. Of particular concern was the proposed Breaux-Thomas amendment attached to the 2002 U.S. Trade Promotion Authority Bill. This amendment would have granted clear legal authority to the Secretary of Agriculture to halt imports of products deemed to be produced solely to circumvent U.S. customs law without regard to due process or U.S. international trade obligations.

The final provisions in the 2002 Trade Act did not include language enabling the Administration to halt imports of products deemed to be circumventing U.S. customs law. Instead, the Act directs the Secretary of Agriculture and the Commissioner of Customs to establish a monitoring program to identify existing or likely circumvention of the tariff rate quotas in Chapters 17, 18, 19 and 21 of the Harmonized Tariff System. These chapters cover a wide range of products including cocoa preparations, sugar confectionery, cereal preparations, pastry cooks' products, soups, sauces and ice cream. The Secretary and Commissioner are to report their findings to Congress and the President, including information on developments and trends in trade in the covered products, as well as indications of possible circumvention. The Secretary and Commissioner will also include recommendations for ending such circumvention.

We will watch the implementation of this monitoring system closely, to ensure that Canadian interests are protected.

Rules of Origin

On January 1, 2003, Canada and the United States implemented measures to liberalize the NAFTA rules of origin applicable to seven products, including alcoholic beverages and petroleum/topped crude oil. The changes will become effective in Mexico following ratification by the Mexican Senate later in 2003. These changes, requested by industry associations in Canada, the United States and Mexico, will make it easier for exporters to meet the rules of origin and benefit from duty-free treatment under NAFTA. This will increase the competitiveness of Canadian exporters, in particular the petroleum industry, which exported over $4 billion worth of petroleum oils to the United States in 2001.

Electricity

As outlined in the U.S. National Energy Policy (Cheney Report), the U.S. Administration supports increased cross-border trade in electricity and reform of domestic mechanisms affecting trade. Congressional efforts to restructure the sector and implement Administration initiatives remain stalled by concerns arising from California's failed deregulation and disagreement over federal and state jurisdiction. Canada continues to strongly oppose proposals for U.S.-imposed, continent-wide systems reliability standards. Rather, it favours an industry-based, binational self-regulating reliability organization, which would develop reliability standards while preserving the respective authority of Canadian and U.S. regulators. Another issue with the potential to affect trade in electricity is the new reciprocity provisions under development in U.S. regulations; Canada continues to raise concerns about these provisions.

Canada remains concerned over proposals in recent U.S. federal and state legislation to exclude Canadian-origin renewable energy resources and hydroelectric power from U.S. renewable energy programs. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact that discriminatory measures could have on this market. Canada continues to monitor developments in U.S. renewable energy standards.

While ongoing restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Pipeline Subsidies

Canada is concerned over proposed subsidies for a new pipeline to bring natural gas from Prudhoe Bay, Alaska, to the "lower 48" states. Any floor price or loan guarantees to industry would affect the economics of a pipeline route, distort energy markets and negatively impact Canadian projects in the Mackenzie Delta.

Canada strongly supports natural gas development in Alaska, and we are necessarily partners in that development because any pipeline from Alaska to the lower 48 states must go through Canada. However, the private sector should ultimately decide on the nature and timing of such a pipeline. As well, in Canada's view the private sector is best suited to decide its route, subject to regulatory and environmental review procedures. The Bush Administration has also adopted a route-neutral position on the Alaska pipeline project.

Hemp Products

On October 9, 2001, the U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) published interpretative, proposed and interim rules regarding hemp foods and oil. These rules, which were to be effective immediately, banned hemp food products that use ingredients (hemp seed or oil) containing any THC (tetrahydrocannabinol) and required hemp body-care companies to file for exemptions with the DEA to secure hemp oil imports. In April 2002, a hearing was held at the U.S. Court of Appeal for the Ninth Circuit to determine whether federal law may classify hemp food containing THC under the Controlled Substances Act (CSA). The case is being reviewed by a three-judge panel, and a final decision is expected in early 2003. The Canadian government is monitoring this situation carefully.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

Record of Understanding on Agriculture

The December 4, 1998, Canada–U.S. Record of Understanding (ROU) and Action Plan has continued to contribute to the management of bilateral agricultural trade relations. The Consultative Committee on Agriculture established under the ROU continued to hold its periodic meetings in 2002, as did the Provinces/States Advisory Group. Intensified communications resulting from these meetings have helped both countries to better understand bilateral trade issues and have accelerated work to define solutions to emerging problems. The Consultative Committee on Agriculture also agreed to a renewed work plan to continue to address issues of bilateral interest.

Real benefits to both countries have resulted from these cooperative efforts. For example, Canadian and U.S. agencies responsible for regulating pesticides have agreed on work plans aimed at increasing information exchange and harmonizing their regulatory systems. Other positive aspects of the ROU include:

- the in-transit grain rail program, which moved 7,037 rail cars (about 650,000 tonnes) of U.S. wheat, barley and oats through Canada between January and October 2002, compared with 1.1 million tonnes in all of 2001, almost 700,000 tonnes in 2000 and about 650,000 tonnes in 1999; and
- the joint publication of data on U.S. and Canadian cattle inventories.

The Consultative Committee on Agriculture will continue to serve as a key mechanism to address agricultural trade issues in partnership with the provinces and key stakeholders.

Forest Certification

There is ongoing demand in the U.S. for forest products that are certified as having been manufactured using wood from sustainably managed forests. The Canadian forest industry is responding through increased certification of our forests. As of December 2002, more than 113 million hectares of forest in Canada had been certified under one of the four certification and environmental management systems available in the country. This performance is clear evidence of broad industry commitment to sustainable forest management, meeting customer needs and assuring Canadians that our forests are well managed.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned by any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product–related process and production methods. Also of concern are procurement policies that specify that all products must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. As well, Canada remains vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. We will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes. It is also Canada's view that a diversity of certification systems is necessary to reflect the variety of producers' circumstances and to safeguard against the risks associated with monopolies. In this context, Canada will continue to encourage and support the recognition of a diversity of forest certification systems.

Biosecurity Measures

On June 12, 2002, the U.S. Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 was signed into law. The Act was designed to improve the ability of the U.S. to prevent, prepare for and respond to bioterrorism and other public health emergencies. In early February 2003, the Food and Drug Administration issued proposed regulations to implement the legislation. Written comments are due by April 4, 2003. The FDA plans to issue final rules by October 12, 2003, after considering the comments it receives, and to implement them on December 12, 2003. Canadian industry has raised concerns about provisions requiring the registration of foreign facilities that manufacture, process, pack or hold food for human or animal consumption (which also applies to U.S. domestic facilities), and requiring pre-notification to the FDA of foreign food product shipments before they enter the U.S. The Canadian government is consulting Canadian industry on comments to submit to the FDA. The government's submission will focus on how the FDA can meet its statutory obligations, while minimizing the potential trade impact on Canada.

Industrial Alcohol

U.S. regulations require that all industrial alcohol must pass through a U.S.-registered Distilled Spirits Plant (DSP) for testing to avoid an excise tax of $13.50 per proof gallon on all alcohol entering the U.S. market. Because most American manufacturers of industrial alcohol are already recognized as DSPs,

the regulations provide an unfair competitive advantage to U.S. producers, and enable U.S. DSPs to acquire privileged information about their Canadian competitors. Canada has informed the Office of the U.S. Trade Representative of our view that the DSP system is inconsistent with U.S. obligations under NAFTA and the WTO agreements with respect to national treatment and conformity assessment procedures. Discussions with the U.S. government are ongoing in an effort to resolve this issue.

U.S. State Taxation Issues—Pennsylvania

Canadian trucking companies and other entities face state taxation retroactive to 1992. Taxes will be assessed on the basis of business activity questionnaires prepared by the state. During 2002, in response to representations by the Consulate General in Buffalo and the Canadian Trucking Alliance, the state agreed to waive penalties and reduce retroactivity to 1997, or five years, for firms that voluntarily disclose their activity between September 1 and December 31, 2002. Questionnaires will be distributed early in 2003, including to some 700 Canadian firms already targeted to date.

Only income-based taxes are recognized by the Canada Customs and Revenue Agency as creditable against income tax in Canada. The imposition of taxes that are not based on income carries an element of double taxation that has a negative impact on Canadian companies with business in Pennsylvania. Moreover, Canada is also concerned over the retroactive imposition of taxes on a somewhat arbitrary basis, as there is evidence to suggest that the amount of tax claimed differs considerably among firms with roughly similar profiles and business volumes in the state.

Pennsylvania's Gross Receipts Tax was abolished in 1998, and the Capital Stock/Franchise Tax (called a "job killer" by a previous governor) is being phased out, but not until 2008 or 2009. Canada has made representations to the state that, in addition to our concerns above, the relatively small amount of tax claimed does not justify the significant administrative burden either for the state or for the firms involved. Canada will pursue the matter with the state's governor-elect early in the new year.

Marine Mammal Protection Act (MMPA)

The U.S. Marine Mammal Protection Act of 1972 prevents the import of most marine mammal products into the U.S., including Canadian seal products. The Act provides for a waiver system that allows the import of marine mammal products for specific purposes if the harvesting will not disadvantage the affected species or stock. However, because the U.S. certified Canada under the Pelly Amendment in 1996, U.S. officials cannot consider any MMPA waiver request from Canada.

Sealing is a legitimate use of a renewable resource. The populations are stable and not endangered (there are an estimated 5.2 million harp seals and 460,000 hooded seals in Canada). Canada believes that the MMPA and the certification of Canada under the Pelly Amendment are inconsistent with U.S. international trade obligations. We have communicated our concerns to the U.S. Administration and will continue to address this ban over the long term.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Much of the work on customs and administrative procedures has been carried out through the related initiatives of the 30-point action plan of the Smart Border Declaration. Both Canada and the United States recognize that public security and economic security are mutually reinforcing, and we are working together to ensure a secure border that will not negatively affect the flow of legitimate trade and travel.

Canada and the United States have agreed to align, to the maximum extent possible, their customs commercial procedures. Using risk management tools and in partnership with the private sector, the Free and Secure Trade program will expedite the clearance of low-risk cross-border shipments by reducing information requirements and establishing dedicated FAST lanes where possible. The program became operational at the end of 2002.

Beginning in March 2002, Canada and the United States began cooperating on a new program to identify and screen high-risk marine cargo before it arrives in either country. Canadian customs officers are working in Newark and Seattle–Tacoma to target

containers arriving at those ports and ultimately destined for Canada. Likewise, U.S. customs personnel are doing the same work in Vancouver, Montreal and Halifax for containers that will be transhipped to the United States.

The NEXUS program, which expedites clearance for pre-approved, low-risk travellers, has been expanded to border crossings along the British Columbia–Washington border, as well as to all major border crossings in southern Ontario, Michigan and New York (by the end of 2002). The two countries continue to work together to develop common standards for using biometric identifiers such as fingerprints, facial recognition and iris scanning.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property rights can be barred from entering the United States by the U.S. International Trade Commission. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the U.S. International Trade Commission can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas non-U.S.–based importers may face proceedings both in the courts and the U.S. International Trade Commission.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights obligations. However, Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of intellectual property infringements. The Canadian government will continue to monitor specific cases closely, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations.

Systemic Trade Remedy Issues

Canada continues to monitor trade remedy developments in the United States in order to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. In this regard, Canada has made specific representations regarding clarification of U.S. Department of Commerce practices regarding duty assessments that could have serious adverse consequences for many Canadian exporters in future anti-dumping investigations. Canada has also provided comments on the U.S. import monitoring system for steel. Finally, we have made numerous representations to U.S. authorities on the so-called U.S. Byrd Amendment and have joined with other countries in initiating WTO dispute settlement procedures on the amendment.

Byrd Amendment

On October 28, 2000, President Clinton signed into law the Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act, 2001. The Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Byrd Amendment) was part of that Act. The legislation provides that domestic producers who support petitions for anti-dumping and/or countervailing duty investigations may be eligible to participate in the distribution of duties collected as a result of the imposition of anti-dumping and/or countervailing duty orders.

Canada believes that the amendment is a fundamental and misguided change in policy that could have unfortunate consequences for international trade in general and the administration of trade remedy law in particular. It also believes that these payments are not consistent with the WTO agreements governing anti-dumping and subsidies and countervailing measures. Accordingly, Canada, along with a number of other countries (European Commission countries, Australia, Brazil, Chile, India, Indonesia, Japan, Korea, Mexico and Thailand), has challenged the Byrd Amendment before the WTO.

On July 17, an interim panel report concluded that the Byrd Amendment is inconsistent with the WTO Anti-Dumping and Subsidies and Countervailing Measures agreements and therefore should be removed. The final report was circulated to all WTO members on September 16, 2002. On October 18, 2002, it was

appealed, but the WTO Appellate Body upheld the finding in a January 16, 2003, decision. The United States will have a reasonable period of time to comply with those findings.

U.S. Trade Remedy Investigations on Canadian Goods

In 2002, the U.S. initiated anti-dumping and countervailing investigations on two wheat products from Canada, durum wheat and hard red spring wheat. These investigations are ongoing. Also in 2002, U.S. authorities received a petition alleging dumping of cold-water shrimp from Canada. Following representations by the Canadian government to the U.S. Department of Commerce, the petitioners withdrew their complaint, which terminated the case. U.S. authorities also concluded their trade remedy investigations involving imports of tomatoes, mussels, wire rod and steel products into Canada. With respect to the anti-dumping investigation into tomatoes, the U.S. International Trade Commission found that tomato exports to the United States were not injurious to the domestic industry and terminated proceedings. The U.S. Department of Commerce terminated the anti-dumping investigation into mussels from Canada, after the petitioner withdrew the complaint. With regard to the anti-dumping and countervailing investigations into steel wire rod, the U.S. International Trade Commission, in making a final affirmative injury determination, confirmed the application of countervailing and anti-dumping duties on steel wire rod from Canada.

Finally, on March 5, 2002, President Bush announced that the United States would impose tariffs of up to 30% on a number of steel products, restricting offshore access for imports into the U.S. market. However, imports from Canada and Mexico were excluded from any restriction under the provisions of the North American Free Trade Agreement.

It is worth noting that the government continues to participate in the annual administrative reviews conducted by the U.S. Department of Commerce regarding the countervailing duties on Canadian magnesium. In addition, Canada is involved in the New Shipper Review for magnesium producer Magnola. Developments in NAFTA challenges, which have been launched as a result of duties imposed on Canadian exports of magnesium to the U.S., are also monitored by the government.

Government Procurement

Canada will continue to press the United States to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy America provisions. In addition, both longstanding and ad hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether to offer to open Canadian provincial and local government markets.

Small Business Set-Asides

The Canadian government remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied may be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but it is typically an entity with fewer than 500 employees in a manufacturing firm (of up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US$17 million for services firms—determined by NAICS (North American Industry Classification System) code. U.S. federal departments and agencies are not meeting their target of awarding 23% of contract dollars to small business. This has resulted in new directives on enforcement of the existing programs and may lead to pressure to create new programs. In addition, the U.S. government requires contractors and major subcontractors on projects worth more than US$500,000 to include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is concerned that the use of such subcon-

tracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the U.S. Administration on this matter. The U.S. Small Business Administration reports that "based on FY 2000 data, agencies are awarding approximately 38 percent of Federal procurement prime and subcontract dollars to small businesses." This represents a significant restriction of market access for Canadian business.

Buy America

Buy America provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by NAFTA or the WTO. Since these trade agreements require equal treatment of Canadian offers only on direct purchases by the U.S. federal government, a wide range of other federal government procurement contains Buy America provisions.

Buy America Provisions in Federally Funded Sub-Federal Procurement

Buy America provisions are attached by the U.S. federal government to federally funded sub federal procurement (i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations). Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded, but they are administered by state and local government or private sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Highway Administration (FHWA) and Federal Transit Administration grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on condition that U.S. material and equipment are used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100% U.S.-manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to have 100% U.S. content and be 100% U.S.-manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must have 60% U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly," which was formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of the opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products have 60% U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local levels. For example, in 2000, New York State amended legislation resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. Ontario and Quebec suppliers were removed from this list in 2001. In addition, many U.S. federal government Buy America provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and certain acquisition procedures that appear to limit Canadian participation. These include simplified acquisition procedures for all procurement under US$100,000 and those used for commercial items to a value of US$5 million. Recent legislation regarding procurement by the Department of Homeland Security broadens the use of simplified acquisition procedures. Canada is also concerned about the propensity of U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into legislation, such as

appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm–Leach–Bliley Act, passed in 1999, is the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The Act allows foreign financial institutions to become financial holding companies and to engage in activities that they could not engage in before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this. Further, as required under NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet annually to address financial services issues.

The U.S. government response to recent high-profile corporate failures was the Sarbanes–Oxley Act of 2002. It is sweeping legislation designed to promote confidence in U.S. capital markets. The Canadian government has expressed its concerns about certain provisions of Sarbanes–Oxley and is closely following the development of related rules by the U.S. Securities and Exchange Commission.

Telecommunications

Some Canadian services providers have, in the past, encountered problems and lengthy delays in obtaining licences to provide telecommunications services in the United States. Consequently, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concern relates to the "U.S. build" requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions, coupled with the defence-related prohibitions of the Byrnes–Tollefson Amendment (which precludes the acquisition and repair of ship hull structures by non-U.S. entities), limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise the issue of the U.S.-build requirement in international forums dealing with maritime transportation.

Temporary Entry

Cross-border trade and the facilitation of temporary entry to the United States remain priority issues for trade in services. Canada continues to discuss broader border management issues on an ongoing basis with Canadian services providers and the United States, through a variety of bilateral mechanisms including the Shared Border Accord, Border Vision and the Canada–U.S. Partnership.

In a Federal Register notice dated October 11, 2002, the U.S. Immigration and Naturalization Service announced its proposal to implement final rules applicable to Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act of 1996. These final rules would require any alien seeking U.S. employment as a health-care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health-care workers seeking admission to the United States on a permanent basis. An indefinite waiver of inadmissibility for health-care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. Canada has provided comment to the U.S. Immigration and Naturalization Service, indicating its concerns about the pending implementation of final rules on Section 343 and its view that the duplicative certification requirements of Section 343 violate U.S. obligations under NAFTA. Canada continues to pursue the issue.

Standards-Related Measures

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee on Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees (automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling) also provide excellent forums for trilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO sub-federal commitments, with a view to upgrading or modernizing U.S. sub-federal standards measures to better accommodate the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage cooperation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

Mexico

Overview

Mexico, through its strategic trade liberalization policy initiated in the early 1990s, has now established a wide network of agreements that provide preferential access to over 30 countries, including those of North America and the European Union. According to the World Trade Organization, in 2001 Mexico was the 12th-largest exporter of merchandise in the world and the largest exporter in Latin America.

Under the Fox Administration, Mexico is continuing its support for trade liberalization. It is playing a key role in international developments: presiding over the APEC process in 2002, hosting the final leg of the FTAA negotiations in Puebla beginning in the spring of 2003, and hosting the fifth WTO Ministerial Meeting in Cancun in September 2003. Mexico has also entered into major new bilateral free trade negotiations with Japan, where agriculture will be at the centre of discussions. According to Mexican officials, the agreement should be in force by January 2004.

A new feature of the Fox Administration's trade and investment development policy has been a focus on extending the benefits of trade and investment liberalization to sectors that so far seem to have benefited less, in particular small companies located away from the traditional Mexican business centres. This focus has been given new impetus by the lobbying of domestic protectionist forces, which has intensified following the elimination of almost all customs duties between Mexico and its NAFTA partners on January 1, 2003.

Implemented in 1994, NAFTA has spurred Mexican economic and trade development. In 2001, more than 88.5% of Mexico's total merchandise exports went to the U.S. market. Canada–Mexico two-way trade soared from $5.6 billion in 1994 to $15.1 billion in 2002; in the same period, Canadian exports to Mexico more than doubled from $1.1 billion to $2.4 billion. Canada is Mexico's second-largest export market and trading partner.

In 2001, Mexico was the top destination for foreign direct investment in Latin America with US$24.7 billion. Mexican investment in Canada remains low at $138 million in 2000. Canadian investment, however, has more than tripled since 1994, reaching $4 billion in 2001. More than 50% of Canadian investment is in manufacturing.

Continued market expansion and increased penetration potential will keep export attention focused on priority sectors, including energy equipment and services, agri-food, automotive and auto-related industries, environmental technologies, safety and security, and information and communications technologies.

Market Access Results in 2002

- As scheduled under NAFTA, on January 1, 2003, all customs duties were eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico, except for tariffs on beans and corn, which will be eliminated in 2008, and on sugar, dairy, poultry and egg products, which were excluded from the agreement with Canada.
- Minister Pettigrew led a Canadian Trade Mission to Mexico City and Monterrey and met with Mexican government counterparts on various bilateral trade issues.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue representations for a complete resumption of Canadian exports of seed potatoes to Mexico and monitor key aspects of Mexican domestic policy that may have an impact on Canadian exports, such as the ongoing development of a Mexican policy on genetically modified organisms and the implementation of Mexico's new agricultural support policy.
- Monitor the development of new Mexican mandatory regulations and their implementation, providing advice to Canadian exporters and lobbying the Mexican government, when necessary, on behalf of Canadian export interests.
- Monitor customs-related developments at the U.S.–Mexico border that may impact on Canadian exporters and provide timely assistance to Canadian companies with regard to exporting across this border. As well, monitor the implementation of the opening of the U.S.–Mexico border to cross-border trucking services, providing assistance to Canadian services providers and ensuring fairness for Canadian exporters.
- Work with Canadian professional associations to expand members' access to the Mexican market, in particular access for engineers, actuaries and plant pathologists.
- Assist Canadian suppliers with respect to the application of NAFTA Chapter 10 by Mexican government agencies and publicly owned companies, as well as monitor and lobby the Mexican government with respect to any identified systemic problems with Mexican government procurement.
- Continuing engagement on the NAFTA Chapter 11 clarification initiative.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Seed Potatoes

In December 2000 and January 2001, Mexico imposed bans on imports of New Brunswick and P.E.I. potatoes for alleged phytosanitary reasons. In late 2001, a Canada–Mexico technical working group was formed to make recommendations to resolve the dispute. The technical working group has been unable to reach agreement on recommendations, and the two sides are now referring the matter to a third-party reviewer. In January 2003, Mexico imposed a ban on the import of Alberta potatoes, also for alleged phytosanitary reasons. Canadian officials are raising this issue at the technical level with their Mexican counterparts.

Processed Food Certification

Canada and Mexico agreed at the September 2000 meeting of the WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures to hold bilateral discussions on Mexico's certification requirements for processed food. The process was simplified through the use of the manufacturers' certificate; however, the situation has once again become complicated. The processed food certification issue is currently being managed at a technical level between Canada and Mexico.

Dry Beans

Under NAFTA, access for Canadian dry beans in the Mexican market is limited by a tariff rate quota (TRQ). Mexico produces over 1 million tonnes of beans per year and imports some 125,000 additional tonnes, of which the U.S. supplies approximately 90% and Canada supplies 3%. The overall quota will increase slightly each year until 2008, when beans will have open access to Mexico. Beans may also be imported under the emergency quota, which is controlled by the Mexican government and depends on the domestic production of beans. The majority of the emergency quota tends to be allocated to the U.S. Canadian exporters are concerned with the current TRQ and the ratio of U.S. quota to Canadian quota. The ability to fill the quota has been affected both by uncertainty associated with delays in quota allocation and by the resulting short time frame for delivery of product to the market. Canada is pressing for increased transparency and predictability in the Mexican auction system and also seeks to increase access for Canadian beans under the emergency quota.

In late January 2003, Mexico arbitrarily suspended imports of dry beans from both Canada and the United States, contrary to its NAFTA and WTO obligations. Canada has been making high-level representations objecting to the ban, but the issue remains unresolved.

High Fructose Corn Syrup

On January 2, 2002, the Mexican government introduced a point-of-sale tax on soft drinks containing sweeteners other than cane sugar. This tax effectively closed the door to exports to Mexico from Canada's primary high-fructose corn syrup producer, because soft drink manufacturers in Mexico switched to cane sugar as their principal sweetener. On March 4, 2002, President Fox announced a seven-month suspension of the tax to allow the government to put into place its new National Sugar Policy. However, on July 12, 2002, the Mexican Supreme Court ruled that the delay was unconstitutional. The tax was reinstated on July 17, 2002, and subsequently reconfirmed in the 2003 budget. Canada has made several representations to Mexico outlining its concerns regarding the tax and will continue to follow the issue closely and intervene as necessary.

Border Clearance

Many Canadian exporters are reluctant to enter the Mexican market because of Mexico's complex and evolving import regulations for agri-food products. Canada currently employs a border clearance representative to assist with border clearance of agriculture and agri-food products at the Nuevo Laredo–Laredo crossing. This border crossing is the second-busiest border crossing in North America.

Mandatory Technical Regulations

Mexico maintains an elaborate system of mandatory technical regulations known as NOMs. Under the system, standards development is coordinated by the trade and industry ministry, Economia. Each year, Economia issues a national standardization plan that outlines areas where ministries intend to amend or add technical regulations and standards. Canada will monitor the development of new Mexican mandatory regulations.

Regulation of Biotechnology

Mexico is establishing a legal framework for the regulation of biotechnology and products derived from it. The Mexican government has set up an interdepartmental consultative mechanism (CIBIOGEM) on biosecurity and genetically modified organisms, and several GMO-related regulations and laws are under development. One of these laws is an overall framework law that will incorporate elements from existing regulations and form the basis for other biotech regulations.

Canada is concerned that the new regulations will impose an onerous approvals system for the development and marketing of the products of biotechnology. Canada supports the need for an effective, science-based regulatory framework for the products of biotechnology, and we are committed to working with Mexican officials to ensure the compatibility of Mexico's biosafety regulatory framework with NAFTA and WTO provisions.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

Under NAFTA Chapter 12 (cross-border trade in services), the engineering professions of the three NAFTA parties signed a mutual recognition agreement (MRA) in 1995 on the licensing and certification of engineers. However, this agreement remains to be implemented. In the absence of consensus among U.S. engineering interests, the Canadian Council of Professional Engineers and the Canadian provincial associations have decided to implement the MRA with Mexico and with the State of Texas. Discussions on the technical details of implementation are expected to be completed in 2003.

Under NAFTA Chapter 16 (temporary entry for business persons), the addition of actuaries and plant pathologists to the list of professions is in the process of being finalized.

Canada will continue to work with other interested Canadian professional associations to expand their access to the Mexican market.

OTHER ISSUES

Government Procurement

The Canadian government will continue to assist Canadian exporters on a case-by-case basis with difficulties related to procurement by Mexican government agencies and public companies. Procurement by Mexican entities listed in NAFTA Chapter 10 is governed by the disciplines of this chapter; however, Mexico negotiated a blanket exemption for US$1 billion per year of government procurement (which increased to US$1.2 billion on January 1, 2003).

Mexico also negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period. As of January 1, 2003, PEMEX and CFE percentage set-asides have been eliminated; US$300 million per year applies.

Trade Data Reconciliation

The statistics produced by countries on their merchandise trade with the rest of the world frequently differ from the statistics published by their trading partners. These differences reflect legitimate conceptual differences between import and export statistics, as well as possible errors. The *Merchandise Trade Reconciliation Canada–Mexico 2000–2001* report produced by Statistics Canada and the Mexican agency INEGI shows a discrepancy of over $4 billion between what Statistics Canada reports as exports to Mexico, and what INEGI reports as imports from Canada. The major factor contributing to this gap is transshipment or indirect trade through the United States. The implication is that Canada's actual exports to Mexico may be greater than the reported figures.

Free Trade Area of the Americas (FTAA)

Canada is one of the 34 democratic countries of the hemisphere engaged in negotiating the Free Trade Area of the Americas. Launched in 1998 at the second Summit of the Americas in Santiago, the FTAA negotiations hold the potential to create the world's largest free trade area, with more than 830 million people and a combined gross domestic product of about $19.7 trillion. The FTAA will build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico, Chile and Costa Rica, and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will coexist with pre-existing agreements such as NAFTA. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by NAFTA. The FTAA would substitute for NAFTA in these relations only if all three parties agreed. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region is already a $3.8-billion export market for Canada, and it is the destination for $67.4 billion in Canadian direct investment (representing 17.3% of Canada's total direct investment abroad). The negotiations are to conclude by January 2005.

The origins of the FTAA initiative date back to the first Summit of the Americas, held in Miami in December 1994. The summit process was established to strengthen cooperation among the community of nations in the Americas, with the objective of promoting prosperity, democracy and development throughout the hemisphere. Detailed plans of action were endorsed by leaders at the Miami, Santiago and Quebec City summits, addressing education, democracy and human rights, economic integration and free trade, poverty and discrimination, and the environment. At the Quebec City Summit, it was also agreed that the draft negotiating texts of the FTAA would be made public. The texts were released following the April 2001 Ministerial Meeting in Buenos Aires, and again at the conclusion of the November 2002 Ministerial Meeting in Quito.

The FTAA is the most visible element of the summit process, but its principal objectives (growth and development through enhanced economic integration) are ultimately intended to reinforce the broader objectives of the process. Canada continues to play a significant role in the broader summit process, having hosted the third Summit of the Americas in Quebec City in April 2001.

Canada's leadership role as first chair of the FTAA negotiations was seen as a key opportunity to demonstrate our commitment to strengthening ties within the hemisphere, as well as to further the trade liberalization agenda. By the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress had been realized and the groundwork laid for the next phase of the negotiations. The second phase of the negotiations, chaired by Argentina, concluded with the Ministerial held in Buenos Aires in April 2001. Chairmanship of the FTAA process was then transferred to Ecuador on May 1, 2001. Ecuador's chairmanship concluded on November 1, 2002, at the end of the seventh Ministerial Meeting in Quito. At this point, the United States and Brazil became co-chairs of the FTAA process, and they will remain so until the end of the negotiations.

Canada is working closely with the Brazilian and U.S. co-chairs to advance the negotiations. Canada currently chairs the Negotiating Group on Dispute Settlement and is vice-chair of the Negotiating Group on Subsidies, Anti-Dumping and Countervailing Duties. Logistical support for the negotiations is provided by an Administrative Secretariat. It will be relocated from Panama City, Panama, to Puebla, Mexico, as of March 2003.

FTAA Results in 2002

- Sectoral market access negotiations began on schedule in May 2002.
- Production (by negotiators, carrying out ministers' instructions) of a draft, square-bracketed text of the various issue areas of the FTAA Agreement for ministerial review in Quito on November 1, 2002.
- Re-commitment by ministers to conclude negotiations by January 2005 and implement the agreement by no later than December 2005.
- Agreement on and public release of the second draft negotiating texts of the FTAA Agreement.
- Provision of negotiating instructions and time lines for the negotiating groups for the final phase of negotiations.
- Approval of a conceptual framework for technical cooperation, called the Hemispheric Cooperation Program.
- Recognition, for the first time in the FTAA negotiations, of the external context of the FTAA, specifically labour and the environment.

Canada's Objectives in 2003

- Advance agreement on an integrated draft text of the FTAA Agreement.
- Continue to make progress in the market access negotiations.
- Advance the development of an institutional structure for the FTAA.
- Seek support among our FTAA partners for specific reference to the Organization of American States (OAS) Democratic Charter in the FTAA.
- Continue to enhance, through active engagement in the FTAA Committee on the Participation of Civil Society, the participation of civil society in the FTAA process.
- Continue to ensure transparency in the FTAA process, through regular consultations with the provinces and by enabling public access to information and documents on the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site.

Mercosur

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay established the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 through the Treaty of Asuncion. Mercosur provides for the free circulation of goods, services, capital and labour; a common external tariff; and harmonized macroeconomic and sectoral policies by 2006. With 215 million consumers (compared with 400 million in NAFTA), this customs union was Canada's second-largest export market in South America in 2002. That year, trade decreased with Argentina and Uruguay, as Canadian exports totalled $824 million compared with $1.1 billion in 2001. However, increased trade with Brazil and Paraguay offset this decline, and overall trade with Mercosur remained unchanged relative to 2001 at $3.1 billion. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment and information technology, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Canadian foreign direct investment is concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power generation, telecommunications equipment and services sectors and has increased significantly in recent years. In 2001, Canadian FDI was estimated at $11.1 billion for the Mercosur countries and an additional $5.6 billion for Chile, an associate member.

Brazilian exports to their Mercosùr partners have decreased from US$9 billion in 1997 to US$6.4 billion in 2001. Imports from other Mercosur countries to Brazil decreased by US$2.5 billion over the same period. Brazil's total exports were US$58.2 billion in 2001, of which Mercosur represented only 11%. Mercosur represented 17% of Brazilian imports (US$55.6 billion in 2001). Year-to-date figures for September 2002 reflect similar trends.

Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995, and already about 90% of all internal trade is duty-free. With the worsening economic situation in Argentina, there has been considerable debate on how the Common External Tariff should be maintained. The remaining exceptions to the Common External Tariff are to be eliminated by 2006. In 2000, after months of difficult negotiations, Brazil and Argentina concluded the process of reviewing the Brazil–Argentine automotive agreement. The new agreement provides for the establishment of free trade in 2006. Until then, the automotive trade will continue to be administered, following a "flex coefficient" by which Brazil and Argentina are allowed to deviate from the strict exporting balance ratio. The flex coefficient for 2002 is 2.0, which means that one country is allowed to export US$2 in vehicles from the other country for each US$1 in vehicles it imports. In 2003, the coefficient will be 2.2, increasing to 2.4 in 2002 and to 2.6 in 2005; there will be free trade in 2006. As trade in automobiles and auto parts comprises at least 30% of intra-Mercosur trade, this is an important agreement. Mercosur and associated countries (Chile and Bolivia) have also recently reached an agreement regulating the free movement of people and labour.

Mercosur is engaged in an expansive external trade agenda that includes negotiating closer ties with the Andean Pact, the European Union (EU), Mexico, South Africa and the United States, on the one hand, and a dialogue with Canada, China, the European Free Trade Association, Israel and Japan, on the other. Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Although Chile and Mercosur were to have deepened their discussions with respect to Chile's full participation in the bloc, the timing is now unclear in view of Chile's bilateral free trade negotiations with the United States. Further integration of Chile into the Mercosur trading bloc is problematic, because Chile has a significantly lower import tariff structure: 9% on average compared with Mercosur's 14%.

Mercosur has also reached a framework agreement with the EU and is looking at 2005 for full implementation. Offers have been made on both sides, and these are currently being reviewed. Market access for Mercosur agricultural products remains a key condition for significant progress in these discussions. Mercosur countries have also engaged on free trade talks with South Africa, with significant bilateral trade in automotive parts being a key area of convergence. As well, in July 2002, Mercosur and Mexico concluded

negotiations on the establishment of a framework automotive agreement, which includes progressive tariff liberalization on autos and auto parts and is to be completed by July 2011. Mercosur also intends to launch in the near future negotiations of a free trade agreement with Mexico, which would encompass the already-concluded automotive agreement.

Mercosur is also devoting a lot of effort to concluding a free trade agreement with the Andean Community. However, some pending issues such as treatment of sensitive products, rules of origin and the agricultural sector represent significant challenges to be overcome. Furthermore, Mercosur is envisioning the launching of trade negotiations with CARICOM and the Central American Common Market. In addition to all these sub-regional initiatives, Mercosur is fully engaged in the FTAA negotiations, and so far has displayed significant cohesion during the negotiation process.

The most serious trade dispute between Mercosur members related to trade in chicken between Brazil and Argentina. It was resolved when Argentina revoked regulations providing for anti dumping penalties against imports of Brazilian chicken and Brazil suspended a formal complaint it had launched against Argentina through the WTO's dispute settlement process.

Despite widely publicized internal problems, Mercosur member countries consider Mercosur's political and economic achievements to date to be substantial. In addition, Luís Inácio Lula da Silva, the newly elected President of Brazil, has signalled his commitment to strengthening Mercosur. Nevertheless, various factors point to challenging days ahead. These include the ongoing economic and political difficulties in Argentina; the sharp devaluation of the Brazilian real and Brazil's elevated level of country risk; discontent in Paraguay and Uruguay over the level of Mercosur's Common External Tariff; and the inability of Mercosur member countries to negotiate bilateral free trade agreements among themselves.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada–Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA meeting in Toronto in November 1999. At that meeting, a proposal was made to form two committees: one to study customs and technical cooperation and a second to study best practices in trade development and promotion.

In addition, it was agreed that the Business Advisory Council established by the TICA would provide the mechanism for business representatives to provide input directly into the Canada–Mercosur trade and investment relationship. Canada has held meetings with business representatives (in Calgary, Toronto and Montreal) to seek input on the most beneficial activities that might be engaged in under the TICA. As a follow-up, the Canadian Council of the Americas successfully organized a meeting of the Business Advisory Council in Buenos Aires, Argentina, on April 3, 2001, on the margins of the FTAA.

On November 21, 2001, the TICA Consultative Group, consisting of senior trade officials, met in Montevideo, Uruguay, to determine the next steps of a Canada–Mercosur action plan under the TICA. The group agreed on a work plan covering issues related to trade development, agriculture (SPS and regulatory measures) connectivity and ways of strengthening customs procedures. Although work exchanges have continued on connectivity, and preparatory work is being done on customs cooperation, the next meeting has not yet been scheduled. With respect to agriculture, work is currently done mainly at the bilateral level.

BRAZIL

Overview

During 2002, Brazil's efforts to strengthen its economy were hampered to a large degree by regional economic problems. The continuing Argentine economic and political crisis, its subsequent and continuing effects on Mercosur and Uruguay, the global economic slowdown, the negative effects of terrorism on the airline market in general, and the uncertainty over Brazilian elections combined to limit growth. As a result, GDP growth in 2002 was only 1.5% and forecast GDP growth this year has been adjusted downward to between 1.5% and 2.0%.

The economy is recovering slowly following a 3.9% year-to-year drop in industrial activity over 2001, due primarily to the energy crisis in that year. International Monetary Fund (IMF) targets for the primary surplus were met in 2001 and should be achievable again in 2002. A new status report should be produced shortly. The IMF is optimistic about its revised targets for 2003 and Brazil's ability to meet them. It is expected that Brazil will continue to be committed to and will meet IMF obligations under the new PT (Workers Party) government. However, the sustainability of Brazil's public debt has come under scrutiny in international markets as a result of the Brazilian real having lost more than 35% of its value against the U.S. dollar since January 2002. (Most of that decline has occurred since May, in anticipation of the election of a left-of-centre government in October.) In addition, lenders began demanding interest rate premiums and shorter debt maturities. In contrast to earlier forecasts of price stability, it is now anticipated that inflation will rise if the currency does not recover and interest rate pressures fail to ease. In response to the currency devaluation, imports dropped sharply and exports began to rise starting in mid-year. As a consequence, a trade surplus in excess of $10 billion is expected this year. At the same time, however, business activity continues to be dampened by very high interest rates.

Another impact of the political transition that started in October has been delays in investment as the international business community awaits for the new government to signal its policy direction. Should the currency recover and interest rates moderate, conditions should become more favourable for economic recovery, and concerns about Brazil's debt will likely ease. Although the situation is improving, the signals from the new government during its first six months in office and at its first IMF meeting in February will be critical. Although the real remains weak against the U.S. dollar relative to 2001 levels, and interest rates are still very high, Brazil remains one of the most attractive long-term markets for FDI, with inflows of US$23 billion in 2001 and an expected US$18–20 billion this year.

The weaker real, severe competition from Brazil's large and growing manufacturing sector, and active export activity from the European Union, in concert with many import trade barriers, have combined to reduce Canadian export prospects in the medium term. Canadian exports for 2001 declined 13% from the same period in 2000, and this trend is expected to worsen in the near term. Despite reduced expectations for the performance of the Brazilian economy, however, longer-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

Market Access Results in 2002

- Canada and Brazil signed and implemented an agreement covering mutual recognition of their poultry inspection systems, thereby permitting trade between the countries in poultry products to begin in 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue representations concerning the levying of duties and charges on imports that are not consistent with Brazil's international trade obligations, such as Brazil's Merchant Marine Renewal Tax, which imposes a 25% tax on the ocean freight of imported goods.
- Continue representations seeking changes to Brazil's newly implemented restrictions on the maximum levels of quarantinable non-regulated pests on seed potatoes which Canada believes are trade restrictive and inconsistent with international principles and practices.
- Continue monitoring how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian imports to ensure that its implementation is consistent with Brazil's international trade obligations.

- Monitor closely the implementation of Brazilian Instrucao Normativa (IN) 34, which requires pest assessments for all plant products imported into Brazil, so as to ensure that Canada's historical trade is not disrupted due to plant risk assessments.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Merchant Marine Renewal Tax

Canada has raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax, with its potential trade-restricting and trade-distorting effect. The amount of this tax is 25% of the ocean freight of imported goods. Since the tax does not apply to domestically produced goods, or to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that it violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the GATT. Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff exceeds the WTO binding.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, freight costs, costs related to loading and unloading the merchandise, and costs of freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise.

In practice, 80% of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) introduced in 1997. The remaining 20% of goods (normally goods subject to health and phytosanitary requirements) require approval and are reviewed by the respective decision-making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many current and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will continue to monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to ensure that this is consistent with Brazil's international trade obligations.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

In 2002, the Canadian Food Inspection Agency and its Brazilian counterpart agreed on the sanitary conditions under which bilateral trade in certain poultry products could begin. The agreement took effect on August 1, 2002. Canadian exporters can now ship chicken meat to Brazil, and Brazilian exporters can ship broiler chicken meat to Canada.

Seed Potatoes

In 2001, Brazil notified the WTO Sanitary and Phytosanitary Committee that it had implemented new restrictions on the maximum levels of quarantinable non-regulated pests on seed potatoes and had established maximum levels for physiological defects. The measure took effect in November 2001.

Brazil's requirement to include quarantinable non-regulated pests among export certification criteria is inconsistent with internationally agreed principles and practices. Canada has objected and will continue to press Brazil not to implement those provisions of concern to Canada.

Plant Products Pest Risk Assessments

In 2002, Brazil published *Instrução Normativa* (IN) number 34, which requires pest risk assessments (PRAs) for all plant products imported into Brazil. The IN took effect on November 27, 2002.

Canada sought, and received, assurances that Canadian historical trade would not be disrupted pending completion of the PRAs. Canada has supplied the necessary technical data for the PRAs and will continue to monitor the situation closely.

Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO members that it had withdrawn a market access concession of 750,000 tonnes of duty-free imports of wheat from its WTO schedule and would begin applying a duty, currently set at 12.5%, to wheat imports. As the largest non-preferential exporter of wheat to Brazil at that time, Canada notified its claim of "principal supplying interest" in order to safeguard its right to compensation from Brazil for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Since that time, Canada and Brazil have held a series of consultations but have not yet agreed on a settlement. Canadian exports of wheat to Brazil in 2001 were valued at $7.2 million, a decrease of 72% from the previous year.

Regional Aircraft Dispute

Canada first expressed concerns about PROEX, a Brazilian export finance program, in 1996. Since 1998, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) has issued five rulings that PROEX subsidies for regional aircraft violated Brazil's WTO obligations and had to be modified. In August 2000, following a breakdown in bilateral negotiations, Canada received authorization from the WTO to retaliate against Brazil by imposing countermeasures of up to $344.2 million per year, or a total of $2.1 billion. To date no retaliatory measures have been implemented given Canada's preference for a negotiated, long-term solution to this issue.

In January 2001, Canada announced proposals to provide Canada Account financing to assist Bombardier in securing regional jet sales to Air Wisconsin. The financing terms offered to Air Wisconsin matched terms proposed by Brazil on behalf of the Brazilian regional jet manufacturer, Embraer. Responding to Canada's matching strategy, Brazil initiated a challenge at the WTO, alleging that Canada Account financing of the Air Wisconsin transaction constituted a prohibited export subsidy. The DSB issued its report in January 2002. Most importantly, the DSB found that Export Development Canada's Canada and Corporate Account programs, as well as the Investissement Québec program, are compliant, in principle, with Canada's WTO obligations. However, the financing of the Air Wisconsin transaction and of four smaller transactions was found to be in contravention of WTO rules. In early 2003, Brazil received authorization from the WTO to retaliate against Canada by imposing countermeasures of up to $385 million. At the same time, the Brazilian government has stated that it does not intend to use the countermeasures awarded to it, preferring instead to work toward a mutually satisfactory resolution to this dispute.

Canada has pursued negotiations as the most effective means of resolving the dispute and of maintaining a productive bilateral relationship with Brazil. The key element of any final agreement, from Canada's perspective, remains the establishment of a financing framework for regional aircraft that eliminates government-supported financing from an airline's purchasing decision. In early 2002, negotiations resumed in earnest, with six meetings that year. Negotiators on both sides agree that while a significant amount of work remains before an agreement is reached, the parties are slowly converging on a common position.

ARGENTINA

Overview

The administration of former President Fernando de la Rua devised various policies to energize the flagging economy, which has shrunk more than 10% since 1998. In particular, the government introduced competitiveness programs to provide tax and financing incentives to exporters and specific economic sectors (such as transportation, construction and agriculture). One of these measures involved the creation of an export peso (a hybrid of the U.S. dollar and the euro, providing a subsidy to exporters). It also greatly altered the tariff structure originally shared with Brazil, Paraguay and Uruguay (the Mercosur Common External Tariff) by raising tariffs on consumer goods to 35% and lowering those on capital goods to zero. To stimulate consumption, the government also introduced a new bond (the "Lecop") to substitute for various previously issued provincial bonds that are valued nominally at par with the peso. Due to severe budget cuts at the provincial level, many provinces now pay both employees and contractors using these bonds.

Eduardo Duhalde was appointed President by the Legislative Assembly on January 1, 2002. On January 3, 2002, Argentina formally defaulted on part of its US$141 billion debt when it missed a payment of US$28 million due on an Italian lira bond; it also suspended payment on its debt. Argentina is expected to maintain the announced sovereign debt moratorium on external financing obligations until a new agreement is reached with the IMF and international private creditors. On January 6, both houses of Congress approved a "public emergency and currency reform law" delegating extraordinary powers to the Duhalde Administration until December 10, 2003. The legislation ended the 10-year "convertibility" regime of the one-on-one peso–dollar peg. The new legislation gave the President sweeping "emergency powers," including power to devalue the peso. The Executive has the power to design and regulate any new currency regime(s).

A dual exchange rate regime has been adopted. For most financial transactions (e.g. import and export transactions), the exchange rate is fixed at 1.4 pesos per U.S. dollar (an implied currency devaluation of 28.6%), while for other transactions (e.g. those of tourists and ordinary Argentines) the peso will float freely. The government has indicated that it wants to move to a single, floating exchange rate. The maintenance of the fixed exchange rate is seen as a government attempt to manage a transition toward a comprehensive free-floating currency regime. The central bank is authorized to buy and sell foreign currency with its own reserves in order to maintain the official rate, as well as print pesos. The government still intends to tie the peso to a basket of currencies (e.g. the dollar, euro and real).

The key issue is not the devaluation rate, but rather the ability of the new currency regime to generate local confidence, reverse capital flight and resume a trend of sustainable growth. However, the economic, political and social situation remains very uncertain. The government did not pay a US$1-billion World Bank debt at maturity in October and November 2002, waiting for an agreement with the IMF. Two federal–provincial agreements (February and November 2002) were signed to comply with IMF demands, but the first one was never totally implemented and the second needs approval by Congress and a series of measures to effectively implement it.

The social situation is also of concern, as 53% of Argentines are now considered poor and 21.5% of the labour force is unemployed.

After nearly a year of negotiations, Argentina and the IMF have reached an accord that will only last through August 31. The deal includes no fresh funds but will allow the rollover of some US$16.1 billion in debt due to the IMF, Inter-American Development Bank (IDB) and the World Bank during that period. The accord is considered crucial to preserving the country's growing international reserves and economic stability.

Bilateral Trade

Bilateral trade between Argentina and Canada increased markedly during the 1990s. From $173 million in 1989, two-way trade grew to $641 million in 1997 before falling back to $602 million in 1998. Reflecting the economic recession in Argentina in 1999, trade retracted to $515 million. In 2002, bilateral trade was $366 million, down 24% from 2001, which follows a decline of 21% in 2000. Canadian exports shrank to $43.2 million, a 67% drop, while Canadian imports fell to 322.8 million, down 7.8% from 2001.

In November 2001, Canada held bilateral political and economic consultations with Argentina in Buenos Aires, the fifth such consultations since 1995. In December 2001, the Steering Committee of the Memorandum of Understanding on Environmental Cooperation convened a two-day meeting in Buenos Aires attended by representatives from Industry Canada, Environment Canada and Argentina's ministries of social development and environment.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Work with Argentine authorities to gain greater access to the Argentine market for Canadian pork products.
- Increase cooperation between Canada and Argentina on their common interests in the areas of nuclear energy, geoscience, mining, fisheries, space, agriculture, environment, and information and communications technologies.

- The new banking measures have created additional trade hurdles. Some Canadian companies have reported difficulties in acquiring or transferring funds related to trading activities.

Investment

Argentina is an important investment location for Canada. In 2001, Canadian direct investment in Argentina totalled $5.6 billion; in 1990, Canadian investments in Argentina amounted to a mere $123 million. Canada remains one of the most important foreign investors in Argentina. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. The forest sector may also offer potential for further Canadian investment.

Government measures to try to alleviate the debt situation, which ended the peso–dollar peg, significantly altered Argentina's economic environment and created a negative climate for private economic activities. GDP forecast for 2002 is -14% (based on pesos). Broken contracts, confiscation of bank deposits, bank sector inability to play its financial intermediary role, and restrictions on stock exchange operations fuelled uncertainty and undermined investor confidence. Lack of judicial security is now one of the main concerns of private economic agents.

Generally, Argentina presents an open market to foreign investors, who are free to enter the country through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. However, in 2002, the central bank did not allow a single dividend payment transfer outside Argentina, and several privatized companies complained about violation of the escalation clause. Several clauses of bilateral investment treaties, in particular those related to free capital movement, were not applied. Thus some 40 foreign investors, including public utility companies that bought state corporations, expressed their intention to initiate international legal proceedings if their cases are not settled. Six cases out of 41 before the International Centre for Settlement of Investment Disputes are related to Argentina.

Chile

Overview

The Canada–Chile Free Trade Agreement has been the cornerstone of bilateral trade relations between Canada and Chile since its entry into force in July 1997. The CCFTA is complemented by separate agreements on labour and environmental cooperation, also in effect since 1997, and by a double taxation treaty that entered into force in 2000.

Over the first five years of the CCFTA, bilateral trade increased and Canadian investment grew sharply. Bilateral trade declined slightly in 2002 to $948 million. Since implementation of the CCFTA, Canada has been increasing its market share in the Chilean market, gaining at the expense of competitors such as the United States, the EU and Japan. With the notable exception of agriculture and sanitary issues, there have been few bilateral market access irritants.

Canada has become the second-largest investor in Chile, with close to US$12 billion in authorized investments, a 61% increase since 1997. This is the largest destination for Canadian direct investment abroad in Latin America, and our eighth-largest destination in the world. Canadian investment in Chile is led by the mining sector, with many large investments either in place or being planned for the near future. At the same time, Canadian investment has expanded into a variety of other sectors, such as financial services, energy, forestry, telecommunications, manufacturing and infrastructure. Some of these investments (e.g. large copper and gold mines, a major bank, an electricity transmission network, the world's largest methanol plant, a proposed aluminum smelter) have gained a high profile in Chile.

The CCFTA goal of lowering costs for producers and lowering prices for consumers has been achieved. As of January 1, 2003, virtually all bilateral trade is tariff-free. There is, however, much work to be done, and Canada's priority is to complete the implementation of the CCFTA and, through the CCFTA committees and working groups, discuss possibilities for further liberalization.

Economically, Chile is one of the most stable and open countries in Latin America. It has weathered the regional economic crisis well, with GDP growth of 3% in 2001 and estimated 1.9% in 2002. The instability in the region of the last year has dampened growth prospects but not Chile's stability, given its solid fundamentals. In seeking further free trade agreements, Chile is continuing to open markets for its own products, creating increased prosperity. This should in turn bring greater opportunities for Canadian exporters interested in the Chilean market, as well as new possibilities for Canadian investors in Chile.

Market Access Results in 2002

- Canada and Chile agreed on notes of interpretation of certain provisions of the CCFTA investment chapter. Through these notes, the two parties to the CCFTA commit to make the investor–state dispute settlement process more open and transparent. Canada and Chile also clarified the interpretation of the provision governing the minimum standard of treatment to be accorded to foreign investors.
- The two countries established the bilateral Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures and instructed officials to report on progress to ministers at the next meeting of the CCFTA Commission in 2003. This committee will provide a regular forum for consultations and technical cooperation, including discussions on bilateral issues with a view to avoiding disputes.
- In addition to results achieved under the CCFTA, a direct air link between Canada and Chile was established, with flights operating regularly between the two countries.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Pursuant to the memorandum of understanding (MOU) signed in 2001, by the Chilean College of Engineers and the Canadian Council of Professional Engineers, encourage these engineering organizations to continue working together to complete discussions and implement measures in keeping with the MOU.
- Promote efforts by other professional organizations to work toward similar agreements.
- Hold a first meeting of the CCFTA Sanitary and Phytosanitary Committee and begin work on a longer-term structure for managing these sensitive issues.
- Monitor and analyse the agreements signed by Chile with other countries, such as the United States and the European countries, to ensure that Canadian interests are not adversely affected and that ongoing Canada–Chile discussions related to furthering the CCFTA take into account the commitments made in these other agreements.
- Work with Chilean authorities to gain access to the Chilean market for Canadian beef products.
- Press for negotiation of a government procurement agreement to broaden the CCFTA.
- Seek a satisfactory resolution to a customs valuation issue that has affected a Canadian automotive maker.

Andean Community

In August 2002, Canada and the Andean countries (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela) announced that they had agreed to begin exploratory discussions toward a possible free trade agreement. Initial talks were held later that month. In November 2002, the Canadian government launched extensive public consultations with Canadians to seek views on priorities, objectives and concerns and to help define the possible scope of this initiative. Further exploratory discussions with the five countries of the Andean Community will be necessary before Canada will be in a position to commence negotiations.

VENEZUELA

Overview

Venezuela is an important commercial partner and Canada's second-largest trading partner in South America. Bilateral trade in 2002 totalled almost $1.8 billion, with Canadian exports valued at $552 million and imports at $1.2 billion. The main Canadian exports to Venezuela are motor vehicle parts and accessories, telecommunications equipment,

wheat, newsprint, wood pulp, potatoes, oilfield equipment, computers and components, beans and lentils, malt, motor vehicles and papers. Canada's imports from Venezuela consist of petroleum products, bitumen and asphalt, semi finished iron for motor vehicle parts, iron and steel products, chemicals, rubber and plastics.

There is significant Canadian investment in Venezuela's telecommunications, banking, mining, and oil and gas sectors. In addition, Canadian exporters and investors are pursuing opportunities in the agri-food, environment and security products sectors.

The Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Venezuela was signed in 1997 and came into force in January 1998. As a member of the Andean Community, Venezuela signed the Canada–Andean Community Trade and Investment Cooperation Arrangement in May 1999.

Canada's Market Access Priorities in 2003

- Continue to lobby for final sign-off on the Double Taxation Agreement so that it can come into force.
- Continue making representations to Venezuela seeking elimination of its discretionary import licensing system for agricultural products.
- Carry on encouraging Venezuela to resolve investment dispute(s) in accordance with the principles of transparency, good faith and due process of law.

Improving Access for Trade in Goods and Services

Venezuela's commitment to an open and rules-based trading system is increasingly in question. During the past few years, Canada has made numerous representations to Venezuelan authorities raising concerns about Venezuela's import licensing systems and practices that restrict agricultural products. Canada's specific concerns have been with respect to meat, seed potatoes, table potatoes, onions and most recently pulses. Some Canadian exporters have complained that according to importers, import licences are either: a) not granted on a timely basis; b) granted but not for the full amount of the request; or c) not granted at all. No legitimate reasons are provided for denying or delaying the licences. Canada's position is that as long as Venezuela's legitimate SPS concerns have been addressed, any SPS-related licences should be granted on a timely and automatic basis. Canada has on many occasions requested full details (in writing) of Venezuela's import licence administration but has never received this information. On November 26, the U.S. held formal WTO dispute settlement consultations with Venezuela. Canada participated in these consultations.

In August 2002, Canada and the Andean Community countries announced that they would begin preliminary talks toward a possible free trade agreement. An agreement with these countries has the potential to yield broad economic benefits for Canada in the areas of market access for goods and services and investment.

Other Issues

Venezuela's attractiveness as a foreign investment destination has been called into question by its recent political and economic difficulties. Las Cristinas is a major gold mining project in Venezuela that has been the subject of longstanding and complex legal disputes involving, among others, the Venezuelan government and several Canadian companies. A range of litigation is under way in Venezuela in an attempt to resolve the attendant commercial disputes. The Canadian government has underlined to Venezuelan authorities the importance of resolving the disputes in accordance with the principles of transparency, good faith and due process of law.

In February, Venezuela imposed a foreign exchange control regime, which will affect all exporters of goods and services to Venezuela. However, the duration of the regime is unclear and its full operational details were beginning to emerge at the time of publication.

Central America and the Caribbean

Overview

The Central American countries—Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama—are emerging economies with generally good economic growth. Canadian exports to Central America reached $301 million in 2002. Canadian exports face import barriers in traditional sectors, particularly agricultural products such as pork in Panama. On November 1, 2002, the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement and two cooperation agreements on labour and the environment came into force. Free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua as a group (the Central America Four, or CA4) are currently under way.

The 15-member Caribbean Community (CARICOM) is a welcoming market for Canadians, with few barriers to trade, English as a common language, legal codes and business practices that are similar to those in Canada, and well-established Canadian banks in the region. Canada and CARICOM held preliminary discussions toward a free trade agreement in 2002.

In March 2002, the President of the Dominican Republic (not a member of CARICOM) and the Canadian Prime Minister agreed to consider bilateral free trade negotiations and decided that the two countries would initiate exploratory discussions on enhancing our trade relationship.

The conclusion of free trade agreements with the countries of Central America and the Caribbean will enhance Canada's presence and influence in the region and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly with regard to small and medium-sized businesses.

Market Access Results in 2002

- Entry into force of the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement.
- Progress in FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Continued discussions with CARICOM on a framework for FTA negotiations.
- Preliminary discussions with the Dominican Republic on a framework for FTA negotiations.
- Memorandum of understanding on phytosanitary requirements for exports of Canadian seed potatoes and forestry products to the Dominican Republic.
- Removal of restrictive import permit requirements for Canadian pork to Panama.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Conclude FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Continue exploratory discussions with CARICOM in preparation for FTA negotiations.
- Continue exploratory discussions with the Dominican Republic in preparation for FTA negotiations.
- Continue to press Panama for the removal of trade barriers, including meat plant approvals, adversely affecting Canadian exports of agri-food products.

COSTA RICA

On November 1, 2002, the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA), as well as the cooperation agreements on labour and the environment, came into effect. The CCRFTA demonstrates that it is possible to take into account differences in the levels of development and size of the free trade partners. In market access, for example, the CCRFTA is asymmetric. Costa Rica will eliminate tariffs immediately on some 67% of its tariff lines, including some key Canadian export interests such as automotive and environment-related goods, newsprint, prefabricated buildings and some construction products. Tariffs on the remaining goods will be eliminated over a period of up to 14 years. Canada will provide immediate duty-free access for some 86% of its tariff lines, with tariffs on the remaining goods being phased out over a period of up to eight years.

One of the main accomplishments of this FTA is the establishment of a precedent-setting framework for competition policy, which could serve as a model for the region. Additionally, the CCRFTA includes a comprehensive chapter on trade facilitation that helps make trade procedures more efficient and reduces formalities and costs for Canadian businesses at the border. The agreement also lays the foundation for future cooperation between the two customs administrations to enable sharing of experience and expertise and to ensure that the agreed-on customs procedures are implemented appropriately and remain effective.

The side agreements on labour and environmental cooperation contribute to the improvement and enforcement of standards in these areas. The Canada–Costa Rica Agreement on Environmental Cooperation also provides for technical cooperation to strengthen environmental management systems and expand the participation of the public in environmental policy making. The Canada–Costa Rica Agreement on Labour Cooperation establishes a work program and a process designed to enable the public to raise concerns about the effective application of labour law in the other country.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS AND NICARAGUA (CA4)

On November 21, 2001, International Trade Minister Pierre Pettigrew announced the launch of free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, following an agreement by leaders at the Canada–Central America Summit in September 2000. After extensive consultations with Canadians, the negotiations are well under way and could conclude by the summer of 2003.

In 2002, Canadian exports to the CA-4 totalled $188 million, while imports stood at $372 million (total for all four countries). In the negotiations, Canada is seeking to secure preferential access for Canadian goods and services to the CA-4 markets and the elimination of tariffs on key Canadian exports such as telecommunications goods and services, environmental equipment and services, value-added processed foods, automotive parts, and construction equipment and services. Canada is also seeking a chapter on investment and financial services. Parallel cooperation agreements to address labour and environmental issues are also being pursued.

PANAMA

With a GDP of US$10 billion, the second-highest per capita income and the most stable consumer prices in the region, Panama still leads its Central American neighbours as a potential market for Canadian goods and services. Panama's key location and excellent infrastructure are two of the many advantages to doing business with this country and, through it, with its neighbours in Latin America and the Caribbean.

The construction sector, previously identified as a major source of opportunities for Canadian companies, showed negative results in 2002. Contributing factors were the Panamanian government's decision to postpone indefinitely the construction of a light rail system for Panama City, a project valued at US$200 million; the postponement of the construction of a new potable water plant, valued at US$50 million, until the first quarter of 2003; and continuous delays in the construction of a second bridge, with access highways, over the Panama Canal, a project worth some US$100 million.

Non-tariff import barriers continue to affect Canadian agri-food exports to Panama, though to a lesser extent. The issuance of import permits for pork has been resolved, and these are being released on a timely basis, allowing the import of Canadian pork into the market. However, individual inspection of plants wishing to export to Panama continues to be a matter of concern. Although most exporting plants have passed inspection by Panamanian authorities, Canada needs to continue pressing the Panamanian government for an overall approval of the Canadian system.

CARIBBEAN COMMUNITY (CARICOM)

The 15 members of CARICOM are Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago, and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

Annual two-way merchandise trade between Canada and the CARICOM countries amounted to $954 million in 2002, with Canadian exports totalling $473 million and imports $481 million. (These statistics do not include goods transshipped through the United States.) More than $200 million in contracts for Canadian consulting, engineering and contracting services are awarded annually.

Canadian investment in CARICOM countries as a group exceeds $25 billion and is mainly in financial services (banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. Canadian investment diversified in the 1990s to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors.

At the Canada–CARICOM Summit in Jamaica on January 19, 2001, Prime Minister Chrétien and the heads of government of the Caribbean Community and Common Market countries agreed to initiate discussions toward bilateral free trade. Extensive consultations with Canadians were carried out at the beginning of 2002, and representatives from Canada and CARICOM held a second preliminary meeting in September 2002 to share views on the scope and modalities of negotiations leading to an FTA.

THE DOMINICAN REPUBLIC

The Dominican Republic is one of the Caribbean's largest and fastest-growing markets and duty free manufacturing zones. Official statistics put two-way trade between Canada and the Dominican Republic at a modest $245 million in 2002, but these statistics do not reflect the large portion of bilateral trade transshipped through the United States. Canadian investment is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism.

Following consultations between the Canadian Food Inspection Agency and the Ministry of Agriculture of the Dominican Republic, the phytosanitary conditions under which Canadian seed potatoes and lumber may be imported have now been clarified. Access to the Dominican market will be provided to products from all regions of Canada regardless of the areas of production and ports of loading in Canada. These agreements were formalized with the signing of a memorandum of understanding in December 2002.

In March 2002, the President of the Dominican Republic and Prime Minister Chrétien agreed to consider bilateral free trade negotiations and decided that the two countries would initiate exploratory discussions on enhancing their trade relationship. Extensive public consultations were launched in November 2002 to obtain the views, objectives and priorities of Canadians. To help define the scope of negotiations toward an FTA, officials from both countries have met twice for exploratory discussions.

CUBA

Cuba is Canada's largest export market in the Caribbean and its fifth-largest in Latin America, with $259 million in exports in 2002. In addition, Canada is one of Cuba's largest trading partners and its second-largest source of foreign investment.

Cuba is an emerging market with significant potential for Canadian exporters and investors. However, it still suffers from inefficiencies caused by central planning, outdated technology and poorly motivated workers. Labour regulations are unique given Cuba's socialist outlook. To hire a Cuban worker, foreigners must pay a Cuban state employment agency in U.S. dollars. This agency in turn pays the Cuban employee a small percentage of the total in Cuban pesos. Further, the attractiveness of opportunities is mitigated by the continuing embargo of Cuba by the United States, including legislation that attempts to impose American laws on companies in other countries. Canada has enacted amendments to the Foreign Extraterritorial Measures Act, which counteract these laws by enabling "clawback" of any losses in U.S. courts that is enforceable against American assets in Canada. The Canadian government is opposed to the extraterritorial application of laws and does not support the U.S. embargo on Cuba.

While Cuba has been suffering under the U.S. embargo for over 40 years, it has purchased over US$189 million of agricultural commodities from the United States in 2000. These purchases were made in cash as per the U.S. Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act of 2000 (TSRA), which effectively removed agricultural commodities from the U.S. embargo on Cuba providing the purchases were made in cash. These cash terms, offered

only to U.S. exporters, have created an uneven playing field for others in the market while further reducing Cuba's liquidity and its corresponding capacity to import. Cuba's liquidity has also been affected severely by a combination of events including September 11 and its effect on tourism, the low price of its export commodities, the high price of imported oil, and the devastation caused by hurricanes Michelle, Isidore and Lili.

There is concern about economic stability surrounding the inevitable succession of a new leadership and the eventual end of the American embargo. Canadian investors must balance the advantages of early entry into a dynamic market against the risks of abrupt changes in business conditions.

In 2001 and at the start of 2002, Canadian exporters encountered problems with the interpretation of Canada–Cuba sanitary and phytosanitary agreements. Canadian and Cuban authorities worked together to resolve these differences.

At the end of 2001, Cuba amended rules regulating the opening of offices by foreign entities, an amendment that appears to discourage smaller companies. Requirements for opening a representative office include having a prior volume of business with Cuba of US$500,000 annually for three years and providing audited accounts. This legislation, of course, does not affect selling direct from Canada.

5 Opening Doors to Europe



European Union (EU)

Overview

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in population and exports and rivalling it in gross domestic product. Its population was 377 million on January 1, 2001, and its share of the world's aggregate GDP in 2001 was 32.5%, compared with 25.2% for the United States and 2.2% for Canada.

As a group, the 15 EU member states continue to rank as Canada's most important trading partner after the United States and are the largest source and destination of foreign direct investment in Canada after the U.S. Total Canadian merchandise exports to the EU amounted to $17 billion in 2002, and accounted for 4.3% of Canada's global exports and 34% of Canada's non-U.S. exports. The growth rate in Canadian exports to the EU since 1991 is 3%, compared with 2.9% for the rest of the non-U.S. world. While the United States absorbed 94% of the growth in Canada's global exports from 1991 to 2001, the EU accounted for 44% of growth in non-U.S. exports.

Canadian imports from the EU grew at more than double the rate of Canadian exports to the EU between 1991 and 2002, climbing at about 10% per annum. Imports from the EU reached $39 billion in 2002. As a result, Canada faces an ever-widening deficit in its balance of trade with the EU, which stood at $22 billion in 2002.

The stock of Canadian foreign direct investment in the EU has grown substantially during the past decade to the point where, since 1996, it has been approximately equal to EU direct investment in Canada. The aggregate value of Canadian FDI in the EU stood at $76.5 billion in 2001 and was 19.6.% of all Canadian direct investment.

Several major trade and economic developments in the EU have implications for Canada, including the continuing process of advancing economic and monetary union, market distortions in the agriculture sector arising from domestic support and export subsidies, protective tariffs in certain sectors, the further development of harmonizing regulations for the single market, the pending enlargement of the EU, new bilateral free trade agreements, and bans and restrictions on imports imposed by the EU for health, environmental and consumer protection reasons. However, according to a survey of 800 Canadian exporters in early 2002, 52% of active goods exporters and 83% of services exporters consider their trade with the EU to be problem-free.

Canada–EU trade relations are covered by World Trade Organization agreements and bilateral agreements on cooperation in customs, competition policy, science and technology, trapping standards, veterinary inspections and mutual recognition of certification and testing of products for standards purposes.

The euro is the official currency of 12 of the 15 EU member states, with only Denmark, Sweden and the United Kingdom retaining their own currencies. The Swedes will hold a referendum on euro membership on September 14, 2003. Although the economic and monetary union was launched on January 1, 1999, euro notes and coins only began circulation on

January 1, 2002. The change in currency had no negative impact on Canadian economic interests.

Regarding enlargement of the European Union, accession negotiations for the first wave of 10 candidate countries were concluded at the European Council meeting in Copenhagen, held December 12 to 13, 2002. This group consisted of Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, the Slovak Republic and Slovenia. The accession treaty is to be signed at the Athens summit on April 16, 2003. Bulgaria and Romania are also negotiating with the EU, but these two countries are not expected to join until 2007 at the earliest. Turkey has not yet entered into accession negotiations because it does not meet the political, economic and "acquis communautaire" criteria for EU membership.

The EU is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world, including with the Mercosur countries and Chile, and in recent years agreements have been reached with Mexico and South Africa. Some 70 developing countries that are signatories to the Lomé Convention already enjoy preferential access to the European Union. The EU eventually intends to convert these arrangements to free trade agreements. Economic ties with Switzerland, with which it has a free trade agreement, have also been deepened through a series of bilateral agreements. Canada is one of only eight economies worldwide that does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada–EU Trade Relations

A number of bilateral instruments are in place to help manage Canada–EU trade relations. The 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation established the Joint Cooperation Committee, which meets annually at the senior officials' level. The 1996 Joint Political Declaration on Canada–EU Relations and the Canada–EU Action Plan (*www.dfait maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-e.htm*) set goals for broadening Canada–EU relations, not only in the trade and economic areas, but also on a broad range of foreign and domestic policy issues as well. Most recently, at the Canada–EU Summit held in Ottawa on December 19, 2002, leaders called for the development of a "Canada–EU Trade and Investment Enhancement Agreement," covering, among other things, new generation issues and outstanding barriers to trade. Leaders also agreed to intensify the regulatory dialogue and to work toward a new bilateral framework in this field.

The EU–Canada Trade Initiative (ECTI) (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/EU/ECTI Dec-2000-E.html*), launched in December 1998, established a subset of objectives for market access and economic cooperation drawn from the action plan, which were considered achievable within a reasonable time frame. These objectives include those on regulatory cooperation, services, government procurement, intellectual property, competition issues, cultural cooperation, business-to business contacts, and electronic commerce. ECTI also calls for regular consultations between both parties on multilateral trade issues.

A report on progress made under ECTI is submitted to trade ministers at each biannual Canada–EU Summit. The report also sets priorities for the coming period. Under ECTI, implementation of a mutual recognition agreement on conformity assessment bodies remains a priority. The EU removed regulatory barriers to the import of Canadian ice wine in May 2001, and progress has been made toward agreements on wine and spirits through negotiations that continued through 2002. The establishment of a dialogue between the respective business communities has been a key ECTI objective. The Canada–Europe Round Table (CERT), established in 1999, brings together firms from a range of sectors that support the development of the Canada–EU economic relationship. Conferences on competition policy and business competitiveness were organized by CERT during the past year.

As stated above, a major survey of Canadian business attitudes toward the transatlantic marketplace was completed in 2002. Carried out by Ipsos-Reid under the aegis of ECTI, the survey of Canadian exporters identified various business priorities for reducing trade barriers including bilateral free trade and increased regulatory cooperation in the broad area of product certification.

The Minister for International Trade and his counterpart, the EU Commissioner for Trade, meet frequently to discuss the bilateral and multilateral trade agenda. Canada–EU trade issues are also addressed by officials through the Joint Cooperation

Committee and the Trade and Investment Sub-Committee as well as in other sectoral working groups.

Market Access Results in 2002

- Completion of a survey on the attitudes of Canadian business toward the European marketplace.
- Adoption of a decision by the European Commission in January 2002 recognizing the Canadian Personal Information Protection and Electronic Documents Act as providing for an adequate level of protection as required by Directive 95/46 for the transfer of personal data from the EU.
- Exchange of questionnaires between the Canadian and European architectural associations.
- Exchange of questionnaires between the Canadian and European engineering associations.
- Removal of regulatory barriers for bovine embryos and lamb-based pet food.
- Renewal of the three-year derogation for the export of seed potatoes from Prince Edward Island and New Brunswick.
- Successful conclusion of GATT Article XXVIII negotiations between Canada and the EU, which will maintain Canada's traditional access to EU markets for high-quality wheat and durum. Annual Canadian wheat exports to the EU have averaged over $500 million per year during the past five years.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue negotiations of agreements that will improve market access for Canadian wine and spirits.
- Continue to press the EU for improved market access for cooked and peeled shrimp, including relaxation of the requirement for further processing.
- Secure recognition of Canada's Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE)-free status under the EU's risk management system.
- Continue to advance equivalency in commodities covered under the Canada–EC Veterinary Agreement, particularly with respect to pork.
- Seek an extension of the seed potato derogation to all potato-producing areas of Canada.
- Seek EU approval of a paperless certification system for kiln-dried, heat-treated lumber from Canada.
- Continue with the confidence-building phase to enable implementation of the 1998 Canada–EU mutual recognition agreement.
- Develop proposals for the design of a Canada–EU Trade and Investment Enhancement Agreement to be tabled at the Canada–EU Summit in December 2003.
- Intensify our regulatory cooperation with the EU with a view to establishing a new bilateral framework that reduces the regulatory burden faced by our exporters.

A number of barriers to trade exist in the EU that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resources sectors. In the wake of food-safety crises in the European Union, the European Commission and member state positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence. Many of the actions proposed in the EU's 2000 White Paper on Food Safety were initiated in 2002, and several updated regulations related to food safety and animal health were implemented. The Canadian government continues to work with industry stakeholders to assess the impact and scientific basis of such legislation. Another development in 2002 was the creation of the European Food Safety Authority. The agency is to provide independent scientific advice—primarily to the European Commission but not exclusively so—and will assess risks related to the food chain.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy Reform and Implications of European Council Budget Decisions

The European Council meeting of October 24 and 25, 2002, produced agreement on a fiscal framework that limits budget growth of the market-related initiatives and direct payments under the Common Agricultural Policy (CAP). Agricultural funding accounts for more than 40% of the EU's total budget, and a crucial element of the deal was approval of a

Franco–German compromise over spending and CAP reform. Direct payments and commodity support regimes, which account for 90% of the CAP budget, will continue to be funded as agreed under the Berlin Summit (Agenda 2000) until 2006 and will be fixed at that level, plus 1% per annum for inflation, until 2013. EU enlargement will proceed under this framework, which proposes a phase-in of direct aids for agriculture in the 10 new countries beginning at 25% in 2004. Aid will increase by an additional 5% for the next three years and then by an additional 10% per year until payments are equal throughout the enlarged EU.

The effect of the European Council decisions have been interpreted differently by certain member states and the Commission. Some believe that changes to the CAP are unnecessary (France), others say changes are not precluded (U.K.), and the Commission notes the absence of wording related to CAP reform. The Council decisions make it clear that all CAP reforms, including for sectors not currently under review, must be financed from this fixed budget and that the spending limitations are without prejudice either to CAP reform or to the WTO Doha Round of trade negotiations. Canada will continue to follow the discussions on CAP reform, and the recent budget decision related to it, with great interest.

Wine and Spirits

Continued dialogue between Canada and the EU on issues related to trade in wine and spirits, including between leaders and ministers, has resulted in significant developments in recent years. The EU demonstrated its willingness to resolve outstanding differences by adopting regulatory changes, effective May 17, 2001, to allow access for and marketing of Canadian ice wine in the EU market. As a result, Canada agreed to commence bilateral negotiations in November 2001. Discussions to date have covered all issues of interest to both sides; officials indicate that a mutually beneficial agreement could be signed in 2003, which will provide stability and equity in the trade of wine and spirits between Canada and the EU.

Fish and Seafood

Canadian fish and seafood exports to the EU have declined over the past decade, stabilizing at about the $300-million level. In 1990, seafood exports to the EU represented about 20% of Canada's global fish and seafood exports; the 2001 figure was 8%. Major factors have been the reduced supplies of groundfish, high EU tariffs and the privileged access that Canada's major competitors have to the EU market. The EU tariffs on many fish and seafood items of interest to Canada fall within the range of 12% to 23%.

Coldwater shrimp exports face tariff rates of up to 20%, depending on the product form. Primarily because of these barriers, it will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the EU opened a 4,000-tonne autonomous tariff rate quota (ATRQ) for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6% if imported for further processing in the European Union. As a result of efforts by the federal and provincial governments, together with industry representatives, EU member state fisheries ministers have since extended the ATRQ to cover the years 2001 to 2003, and have increased the quantity to 5,000 tonnes annually. In the medium term, Canada will address the broader seafood tariff issues during the current round of multilateral trade negotiations. In the short term, Canada is seeking to persuade the EU to make improvements to the ATRQ for cooked and peeled shrimp, including a further increase in the quota and a relaxation of the ATRQ's restrictive end-use requirements (which call for further processing in the European Union).

Aluminum

Reduced tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Canadian industry's efforts (supported by the government) to encourage like-minded EU producers and users of ingot to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff has resulted in some success. The European industry has announced that it is willing to give up this tariff under certain conditions in the current WTO negotiations.

Bans and Restrictions on Certain Non-ferrous Metals

The European Commission has adopted directives on waste management of electrical and electronic equipment, including batteries and accumulators, and on end-of-life vehicles. These directives provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances of which Canada is an exporter, including lead, mercury and cadmium. These substance bans, when implemented, will have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products that use them. While Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks, and is concerned that such measures may be more trade restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

The directives refer to a "producers' responsibility network," but it is not clear who will be responsible for creating the end-of-life collection, take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the directives set out. Canada is concerned by the potential to create a closed market for raw material resources whose access is limited to treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network." The directives also appear to contain export restrictions that may be inconsistent with international trade rules.

As discussions are still taking place within the EU on the substance and domestic implementation of these directives, Canada will continue to monitor them and will convey its concerns to the Commission.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program" that covers a number of paper products such as sanitary papers. The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria. It is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and that it discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the European Union adheres to the WTO Technical Barriers to Trade Agreement's Code of Good Practice in its eco-labelling program, particularly provisions dealing with transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

There is an ongoing marketplace demand in Europe—especially within the United Kingdom, Germany and the Netherlands—for forest products to be certified as being manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The Canadian industry is endeavouring to address this demand, using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned about any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product–related process and production methods. Procurement policies that specify that all products must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches are also of concern. We also remain vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes.

Organic Food Products

The EU has detailed regulations on the production, labelling and inspection of organic products, and maintains a list of countries from which imports of organic products are permitted. Canada does not

appear on this list. Until December 31, 2005, countries not on the list may still export organic products to the EU, provided that the importer furnishes evidence that the imported products were produced in a manner equivalent to EU rules and inspected according to EU equivalent measures. The case-by-case nature of this approval process creates uncertainty for Canadian exporters. After 2005, imports of organic products must originate in countries appearing on the EU list.

Canada will submit a formal application for inclusion on the EU list, which will demonstrate how Canada's certification system and national production standard are equivalent to that of the EU. This application will be submitted once revision of Canada's National Organic Standard is complete and the organic standard is approved by the Standards Council of Canada.

Certification Bodies for Building Products

Under the EU New Approach directive, only European agencies will have the authority to serve as "notified bodies" and carry out tasks pertaining to conformity assessment procedures such as testing and certification of building products. Canadian agencies currently accredited in the present European regime will lose their ability to directly certify Canadian products for use in Europe and will have to pursue subcontracting arrangements. Discussions with the European Commission are ongoing in an effort to resolve this issue.

Sanitary and Phytosanitary Import Regulations

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except cedar, must be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode. This requirement has effectively eliminated Canadian exports of green softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian green softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in green lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. An EU technical team visited Canada in September 2002 to renew scientific discussions. There was a good exchange of views, and the EU has asked Canada to submit a new technical proposal. Canada is reviewing this option with industry and provincial representatives.

In 2000–2001, Canada developed and sought EU approval of an innovative paperless certification program to streamline paperwork requirements for exports of kiln-dried lumber that has been heat treated (KD-HT) as part of the kiln-drying process. During the September 2002 EU visit, significant progress was made on the KD-HT paperless certification file. Canada is confident of a positive outcome and anticipates shipping KD-HT lumber under this innovative program in early 2003.

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the import of beef produced with such hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

In August 1999, because the European Union did not implement the WTO rulings, and given the absence of an acceptable offer of compensation as an interim solution, Canada imposed retaliatory tariffs on a list

of imports from the European Union, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef. More information is available on the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones*).

Canada–EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement.

A fourth meeting of the JMC was held in Brussels in December 2002. There is an obvious commitment by regulatory authorities on both sides to work together to realize all potential benefits of this agreement. Progress is particularly important for Canada, given the expected increase of member states from 15 to 25 countries in 2004. Significant progress was made on procedures to determine equivalency, with a specific view to reaching equivalency for Canada's pork meat sector. Canada hopes to carry this momentum forward in order to establish equivalency in other commodity areas, including the fish and seafood sector. Information exchange under the agreement has also been quite successful.

Animals and Animal Products

Despite progress made under the EC–Canada Veterinary Agreement, Canadian exporters in certain sectors continue to be affected by the EU's measures related to Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE) or "mad cow disease." Canada, which has never had a native case of BSE, is BSE-free under Office International des Epizooties criteria. Canada's feed ban and surveillance and monitoring system also meet and exceed international standards. As a result, we have strongly protested EU measures that have unfairly targeted exports from Canada and will continue to work to resolve outstanding issues with the EU.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot and potato spindle tuber viroid. Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union. In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. Historically, Italy and Portugal are the only member states that take advantage of the derogation.

In December 2002, the EC approved another three-year derogation for seed potatoes from New Brunswick and Prince Edward Island. Canada has conveyed its strong interest in the issue and has presented information to the EC in order to expand the derogation to all potato-growing regions of Canada. We will continue to work with the EU to meet this objective.

Genetically Modified Canola

A group of member states has been blocking the approval of genetically modified organisms for marketing in the European Union since March 1998. It was hoped that the approval process would restart on October 17, 2002, with the adoption of revised legislation (Directive 2001/18/EC) strengthening the rules of the risk assessment and approvals process, but the de facto moratorium remains in place. Some of the blocking member states have stated that they will not agree to the approval of GMOs until proposed regulations on the labelling and traceability of these products are adopted.

Because of the moratorium, Canada is unable to export canola to the EU. In the early 1990s, Canadian exports of canola to the EU showed consistent growth, peaking at $425 million in 1994 (with a five-year average of $185 million from 1993 to 1997). During the four-year period following the moratorium (1998 to 2001), Canadian exports of canola to the EU declined sharply to an annual average of only $1.5 million.

Canada's position is that GM canolas have gone through rigorous examination in Canada. There are no health, food safety or environmental reasons why GM canolas under commercial cultivation in Canada should not be approved for the EU market. In 2001, some 75% of Canadian canola acreage was seeded with varieties with novel traits. Canada continues to express its concerns to the EU at the highest levels regarding this market access barrier, and continues to review all available options under the WTO.

Genetically Modified Organisms: Labelling and Traceability

In an effort to unblock the approval process and rebuild public confidence in EU safety regimes, the European Commission proposed new compulsory regulations for GM food, feed and the traceability and labelling of GMOs (July 2001). Member states and the European Parliament have stated that strict compulsory regulations will assist in rebuilding EU consumer confidence and would have to be in place as a condition of restarting the GMO approval process.

In November 2002, the EU Agriculture Council reached a political agreement on compulsory labelling requirements for GM food and animal feed that calls for food containing more than 0.9% GM material to be labelled as containing GMOs. The threshold for the adventitious or technically unavoidable presence of GMOs that are unauthorized, but have a favourable risk assessment, has been set at 0.5%. The Council also agreed to extend labelling legislation to include food or ingredients produced from GM crops (e.g. maize oil produced from GM maize and biscuits produced using maize oil from GM maize). In December 2002, the EU Environment Council reached an agreement that will require each point in a distribution chain to maintain documentation on each separate event and/or variety of GMO within each shipment. The intention is to ensure traceability throughout all stages of placing a product on the market, "from the farm to the store shelf." These proposed EU GMO regulations now return to the European Parliament for second reading, with final approval expected by the end of 2003.

Canadian industry remains concerned that the proposed measures will have a serious impact on Canadian commodity and processed food exports to the EU, which are valued at more than $750 million per year. Canada remains strongly opposed to the proposed EU regulations on compulsory labelling and traceability, because they are aimed at only one particular method of production and are not commensurate with the risks. The Canadian government has made repeated high-level representations to the EU Commission and member states. Canada continues to work closely with the United States and other trading partners on this issue.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canadian suppliers do not have full access to EU public procurement opportunities in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from the ongoing liberalization of EU telecommunications regulatory frameworks. As we have noted in previous years, particularly in regard to Germany, there have been problems in effectively implementing some provisions. However, we note that national regulators (including Germany) and the European Commission are addressing such problems. As well, the new European Union regulatory framework for electronic communications networks includes pre-emptive use of regulation where there is significant market power in relevant markets. We will continue to monitor these developments to assess their real impact and their timeliness in making competition effective.

European Free Trade Association (EFTA)

On October 9, 1998, the Canadian government announced the launch of negotiations with the EFTA states (Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland). Negotiations have been largely completed and agreement was reached on most issues. However, there are a few outstanding issues that have yet to be resolved. As a "first generation" free trade agreement, the deal focuses on the elimination of industrial tariffs, some liberalization for agriculture, and new cooperation in trade facilitation and competition.

Two-way trade with the EFTA countries was valued at $7.0 billion in 2002, with Canadian exports totalling almost $1.5 billion and imports of $5.5 billion. Foreign direct investment from EFTA members into Canada in 2001 totalled over $10 billion.

Russian Federation

Overview

The Russian economy has recovered strongly from the financial crisis of 1998, which resulted in a drastic decline in Canada's goods exports to the Russian Federation. Exports began growing slowly again in 1999 and continued building through 2000. This was followed by a noticeable upsurge in 2001 of some 45%, which tapered off in the third quarter due to a drop in oil prices—oil is Russia's main export. Exports in the first half of 2002 were down 20% but showed signs of increased activity in the second half, with oil and gas equipment, agri-food and building materials as the main sectors.

Imports of goods from Russia to Canada registered a slight improvement in 2000 over 1999, but declined substantially in 2001, due to a large drop in crude oil shipments to Canada. Declining crude oil shipments continued in the first half of 2002 but were offset by increases in fish, uranium and some forms of steel imports.

Canadian exporters that hesitated to enter the Russian market following 1998 have taken the economic good news as a sign that it is now time to re-engage in Russia. In February 2002, Prime Minister Chrétien led a Team Canada trade mission to Russia, during which 77 new business deals were signed by Canadian enterprises, with a value of $337 million. According to Statistics Canada, Canadian investment in Russia was estimated at $423 million in 2000. Canadian direct investment is principally in the mining, high-technology and agri-food sectors. Existing investors in the mining sector appear to be showing some renewed interest in expanding operations and acquiring new deposits.

In September 2002, Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief led a delegation, including representatives from the Canadian Food Inspection Agency, to Moscow to discuss access to the Russian market for Canadian seafood. Access for continued exports of seafood was secured during the visit, and export certification requirements for Canadian products were confirmed.

President Putin's emphasis on Russia's accession to the WTO has provided impetus to the economic reform process. Despite some discussions within Russia as to the speed of the process, a strong commitment still exists as reflected in continuing reforms to improve the economy and business climate. Russia will continue to be a strategic market for the Canadian resource extraction, housing and construction materials, and agri-food sectors. Reforms to the Russian land code and increased investment by Russian conglomerates in the agriculture sector point to increasing opportunities for Canadian exporters in this area. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along two main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC) and accession negotiations on Russia's entry into the WTO.

Bilateral Trade

The Canada–Russia Intergovernmental Economic Commission was established in 1993 with a mandate to improve trade and investment and to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each

other's markets. It met most recently in Ottawa in November 2001, with the Canadian delegation led by International Trade Minister Pierre Pettigrew. Sectoral working groups (focusing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining, and the Arctic and the North) work to enhance opportunities and market access for Canadian investors and traders. As outlined in the new Canada–Russia Joint Action Plan issued during Team Canada 2002, work is proceeding on the establishment of new IEC working groups covering market access, transportation and advanced technologies, with the latter group comprising subgroups for telecommunications, aerospace and information and communications technologies.

Through the Intergovernmental Economic Commission and other bilateral initiatives, including technical cooperation, Canada is promoting the transition to a market economy in Russia. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application of laws and regulations. During the Team Canada 2002 mission in February, Canada Mortgage and Housing Corporation signed a protocol with the State Committee on Construction, Architecture and Housing Policy that marked the establishment of a new Russian building code for single-family dwellings based on Canada's building code. This will create new opportunities in the Russian market for Canadian builders and suppliers of construction material.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the World Trade Organization in 1993. Canada is a member of the WTO working party charged with examining Russia's application and is also holding bilateral discussions with the Russian Federation to improve market access for Canadian goods and services. The first of 18 formal working party meetings was held in July 1995 and the most recent in March 2003. Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Russia made good progress in 2002 in bringing its trade and economic policies up to WTO requirements, particularly in the area of agricultural support policies that distort trade. Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services. Further working party meetings will build on the impetus of extensive and positive bilateral meetings between Russia and various working party members.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow, leading to several revised offers from Russia over the last two years, most recently in December 2002. Progress has been made, primarily on industrial tariffs, during bilateral discussions that are continuing. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to Canadian suppliers of goods such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and telecommunications equipment. Canada will, among other things, encourage Russia to bind all of its tariffs, join various zero-for-zero initiatives agreed in the WTO and provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October 1999. In May 2000, Canada initiated bilateral discussions on services, and subsequent bilateral meetings have been held at regular intervals since. Russia submitted its latest services offer in October 2002. Canada is seeking from Russia binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada is also looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modalities in these sectors.

Canada currently funds two projects, for a total of $6.3 million, that provide direct support to Russia's decision makers in their efforts to facilitate Russia's accession to the WTO. These projects are Macleod-Dixon's WTO Assistance and Carleton University's Capacity Building in Trade Policy and Law.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining sector. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors. While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Concerns for investors in the Russian Federation have included poor corporate governance, the complexity and uncertainty surrounding domestic legislation, lack of effective recourse through the judicial system to resolve investment disputes, administrative barriers and "over-bureaucratization," and unwelcoming or difficult regional authorities. Of particular interest to Canadian investors in the mining sector is the Draft Subsoil Code currently being studied and likely to be amended by the Russian Duma (parliament); the proposed changes are generating a mixed reaction from potential foreign investors and legal experts, with concerns focusing on licensing procedures, lack of clarity in the respective roles of the regional and federal governments, and the absence of any reference to guaranteeing foreign investor participation in large tenders for mineral deposits.

Over the past year, the Russian government has introduced new legislation in areas such as taxation, customs procedures and judicial reform, as well as improving the laws on enterprise bankruptcy and joint stock companies. These moves are encouraging. As well, business registration, licensing and verification requirements have been streamlined, and a new voluntary corporate governance code was introduced in 2002.

The existing FIPA signed between Canada and the former Soviet Union in 1989 provides more limited protection for Canadian investors than recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations toward an enhanced Canada–Russia FIPA have been suspended pending the completion of Russia's accession to the World Trade Organization.

Ukraine

Overview

Canadian exports to Ukraine increased to $27 million in 2002, which is in line with data from 1999 and 2000. Canadian exports increased across a wide spectrum of mostly manufactured products, due to growth in the Ukranian economy. Canada's export market in Ukraine is for unique, value added, highly engineered products, typically in the energy, construction, agriculture and agri-food sectors. Significant land reforms have also spurred investment in Ukraine's agriculture sector, which has resulted in growing Canadian exports of machinery and livestock.

Imports from Ukraine continue to be dominated by a variety of steel products and, as a result, have been subject to some volatility. Counterbalancing this are textile and clothing imports, which have been showing increasing strength over the past three years. In addition, 2001 recorded the first-ever imports of meslin and oats to Canada, reflecting the above-noted land reforms, resulting investment and increased production.

Canada–Ukraine bilateral trade peaked at $148 million in 2000, with the balance historically in Ukraine's favour due largely to significant steel imports from Ukraine, and then fell to $81 million in 2001 before rebounding to $112 million in 2002. Mid-year figures for 2002 show some stabilization at this level but with greater product diversification and less reliance on steel imports.

Canada ranks in the top 15 foreign investors in Ukraine at close to $80 million, particularly in the energy sector and in glass manufacturing. Canada has a foreign investment protection agreement with Ukraine.

The Canadian government is working to improve access to the Ukrainian market and expand bilateral trade and investment through WTO accession

negotiations and the bilateral Canada–Ukraine Intergovernmental Economic Commission. The Canada–Ukraine IEC was established in 1996 with a mandate to identify opportunities and resolve trade and investment irritants and obstacles for Ukrainian and Canadian companies. The fourth IEC meeting was held in October 2001 in Ottawa, co-chaired for Canada by International Trade Minister Pierre Pettigrew. A high level of participation by Canadian companies reflected growing interest in this market, although discussions largely focused on clearing various impediments to trade, including enforceability of court rulings, a new Land Code, the removal of export taxes, and a process to facilitate the resolution of commercial disputes.

WTO Accession

Ukraine applied to join the World Trade Organization in 1993. Since then, Canada has focused on the need for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. In 2000, Canada's Ambassador to the WTO, Sergio Marchi, was chosen by its members to chair the Ukraine working party.

While progress toward WTO accession was slow during the first seven years, the pace picked up following the working party meeting held in July 2000. In the past year, Ukraine has continued to take important steps in preparing domestic legislation and regulations to bring significant parts of its trade regime into conformity with WTO obligations. Nevertheless, further work is still required in a number of important areas—including customs fees, customs valuation, agricultural support programs, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary measures, and, in particular, intellectual property—as well as in establishing the domestic regulations and administrative practices to implement the required domestic legislation.

Canada–Ukraine bilateral market access negotiations on goods and services concluded in February 2002 with the signature of a bilateral record of agreement. Canada continues to work with other WTO members to bring Ukraine's WTO accession process to closure. This goal can be achieved only through stable and predictable access to Ukraine's market; market access commitments secured by Canada and other WTO members need to be supported by lower and simplified import fees and charges, less burdensome customs procedures, and reduction of other non-tariff measures. Canada will continue to monitor closely Ukraine's efforts to liberalize such measures in the context of its WTO accession process.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and implement its WTO obligations. The Trade Policy Capacity Building project involves three areas:

- technical assistance on international trade issues to address short-term needs in accession to the WTO;
- institutional capacity building, through developing a Ukrainian Centre patterned after the CTPL to meet the longer-term needs of both the government and the private sector; and
- an internship program for graduate students of international trade.

6 Opening Doors to Asia Pacific



Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Since its inception in 1989, the Asia-Pacific Economic Cooperation forum's agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC ministers and leaders have acted as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. During the latest APEC Economic Leaders' Meeting held in Los Cabos, Mexico, in October 2002, leaders focused on the war against terrorism and the promotion of shared prosperity as a consequence of globalization. The juxtaposition of the two issues highlighted the interdependence of security and economic prosperity. Leaders re-committed APEC to the war against terrorism and launched the Secure Trade in the APEC Region (STAR) initiative, a program building on the achievements of the G8 Kananaskis Summit and designed to enhance security in the transportation sector.

The Mexican theme of complementing APEC's economic and trade liberalization goals with social and development targets was prominent. Developing countries expanded on the theme by noting the importance of trade- and terrorism-related capacity building in the quest for shared economic prosperity. The Mexican chair's emphasis on shared prosperity, reiterated throughout the year, clearly shaped the discussion of economic issues. Leaders stressed the need to address the challenges of globalization through capacity building, and pointed to APEC's work on micro enterprises, human capacity building and Brunei's connectivity targets. They also expressed the need for substantive progress in trade negotiations and in advancing developing-economy concerns in the WTO Doha Round, and issued a call for additional work on WTO capacity building.

Following up on the "Shanghai Accord"—adopted in 2001 to reinvigorate APEC's trade agenda and help provide momentum for achieving APEC's goal of free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies—members endorsed the APEC Trade Facilitation Action Plan. The plan aims to cut transaction costs in the region by 5% by 2006, and includes a menu of concrete actions and measures that members can implement to reach this goal. A World Bank–APEC study on the economic impact of trade facilitation (which Canada oversaw on behalf of the APEC Committee on Trade and Investment) was also released at the APEC Leaders' Meeting. The study shows that improvements in trade facilitation could increase intra-APEC trade by US$280 billion. In addition, APEC members agreed on a Statement to Implement APEC Transparency Standards, which is designed to foster greater transparency in laws, procedures and administrative rulings of APEC members.

While rule making and liberalization in WTO negotiations are the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment, APEC leaders also support the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

Throughout 2002, Canada was involved in a number of initiatives aimed at building the capacity of developing economies, oversaw the World Bank–APEC

study on Trade Facilitation and organized a capacity-building workshop on trade facilitation with Thailand and Hong Kong, China. As a co-chair of the APEC Group on Capacity Building, which coordinates all of APEC's work in this area, Canada has developed a Web-based directory of all WTO capacity-building projects offered within APEC. Furthermore, the Canadian International Development Agency (CIDA) will soon start to implement its $9-million APEC economic integration program, which will provide WTO capacity building assistance throughout Southeast Asia.

APEC Results in 2002

- Adoption of a new Statement on Counter-Terrorism and launch of the Secure Trade in the APEC Region initiative, which focused on transportation security.
- Adoption of a Trade Facilitation Action Plan that will cut business transaction costs by 5% over five years.
- Expression of strong support by APEC leaders for more progress in the Doha Round of WTO negotiations.
- Adoption of a Statement to Implement APEC Transparency Standards on administrative transparency, which will improve market access throughout the region.
- Publication of a major report by the World Bank on the economic benefits of trade facilitation in APEC.
- Implementation of a new format for peer review of APEC individual action plans (IAPs), which will involve outside expertise and greater business participation.
- Implementation of a wide range of capacity-building projects on trade policy.
- Organization of an APEC "Dialogue on Globalization and Shared Prosperity."
- Organization of a high-level meeting on micro-entreprises, which led to the creation of a small and medium-sized enterprise (SME) subgroup specifically focused on issues relevant to micro-enterprises.
- Implementation of the E-APEC Strategy, through the organization of a wide range of workshops, seminars and training programs on issues related to bridging the "digital divide."
- Approval by leaders of a new Life Sciences Forum, which will provide an opportunity for the pharmaceutical industry to interact with governments in the APEC region.
- Adoption by ministers of revised guidelines on non-member participation, which will make it easier for APEC forums to interact with outside organizations.
- Creation of a Gender Focal Point Network to ensure that APEC forums implement the Framework for the Integration of Women in APEC Activities.
- Adoption by leaders of the Shanghai Accord, which will accelerate movement toward achieving the Bogor Goals.

Thailand, which will host APEC in 2003, is expected to emphasize APEC's work on economic and technical cooperation, with a focus on human resources development and the development of adequate social safety nets throughout the region. During 2003, one of Canada's major objectives will be to implement the APEC Leaders' Statement on Counter-Terrorism and the STAR initiative. Canada will also continue to implement the Trade Facilitation Action Plan, consistent with the direction provided by the Shanghai Accord, and aiming to expand opportunities for Canadian businesses in the region. In addition, Canada will play a major role in APEC's WTO capacity building initiative and will continue to support APEC's work on "new economy" issues. Canada will also promote public engagement in APEC, including dialogues with non-governmental organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity. Finally, Canada's IAP is up for review in 2003 along with those of Australia and Thailand.

Biotechnology Initiatives Within APEC

Within APEC, Canada is active in two biotechnology initiatives. Under the Agricultural Technical Cooperation Working Group, Canada shepherds the Research, Development and Extension of Agricultural Biotechnology (RDEAB) Subgroup. This group provides a unique forum for member economies to identify and address common issues in agricultural biotechnology. The RDEAB Subgroup is mandated to carry out agricultural biotechnology work in four areas:

- science-based assessment of the products of biotechnology;
- technical cooperation;
- public transparency and information exchange within member economies; and
- capacity building.

To date, the RDEAB Subgroup has held biotechnology workshops in Australia, Canada, Malaysia, Thailand and the United States. The next workshop is scheduled to take place in China in 2003.

In addition to the work undertaken by the RDEAB Subgroup, Canada is participating in the APEC high-level policy dialogue on biotechnology. This initiative has been undertaken to encourage senior-level policy dialogue on broader biotechnology issues facing member economies. The first meeting was held in Mexico City in February 2002. A subsequent meeting took place in Chiang Rai, Thailand, in February 2003.

Japan

Overview

Japan is Canada's second-largest national trading partner (after the United States), with 2.1% of total exports, and is the third-largest source of foreign direct investment in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of products of key export interest, such as lumber, pulp and paper, minerals, meat, fish, grains and oilseeds, and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent much of our trading relationship, Canada is an increasingly important source of sophisticated, value-added, technology-driven products and services imported by Japan. Canadian exports of aircraft, software, and resource and environmental products and services are in increasing demand. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada, and Canadian direct investment in Japan continues to respond favourably to deregulation and market opportunities in the Japanese economy. While Japanese foreign direct investment is shifting from the traditional North American and European destinations to Asia, in particular China, Canada is maintaining its share vis-à-vis the United States (though this investment tends to be concentrated in particular sectors such as automotive and agri-food).

In 2002, Canada's total merchandise trade with Japan was $23.7 billion. After declining steadily since the late 1990s, in 2002 Canadian exports to Japan remained steady at $8.3 billion. Imports from Japan increased 5.3% in 2002 to $15.4 billion. In 2002, Canada exported $1.8 billion in services and imported $2.0 billion. The long-term trend in Japan is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

In order to identify opportunities arising through regulatory reform and restructuring in Japan's changing marketplace, the Department of Foreign Affairs and International Trade carried out an analysis of trading patterns in potential sectors of opportunity. The results of this study have been shared with Canadian and Japanese business, and interested representatives of the Japanese government. The analysis points to new opportunities in information and communications technologies, value-added food products, transportation equipment, building products and prefabricated buildings, medical devices and pharmaceuticals, new energy products such as fuel cells, power generation and environmental services. In addition, DFAIT and Industry Canada commissioned a study on opportunities in the services sector that identified where shifts in the Japanese economy have created significant potential. Produced by the Japan Market Resource Network in August 2002, this study found that the most potential for Canadian business lies in services related to information technology (IT), the environment, accounting, architecture and health care; however, barriers such as domestic opposition to foreign competition, excessive regulation and opposition to deregulation of certain sectors pose serious challenges for Canadian companies aiming to enter the Japanese market. We will use these findings to supplement our efforts in established trade sectors (such as automotive, aerospace, forest products, minerals, agriculture and fisheries, and consumer products) with new initiatives aimed at supporting these emerging priority industries.

Japanese awareness of Canada as a sophisticated business partner will also be raised through Canadian efforts to attract Japanese FDI. DFAIT is working closely with Investment Partnerships Canada, other federal government departments, and provincial and municipal authorities to maintain and attract Japanese investment into Canada. Toyota's decision in 2000 to produce its Lexus RX 300 luxury sport-utility vehicle in Canada, starting in 2003, is a testament to increasing Japanese recognition of Canada as a good place to do business. The Toyota plant in Cambridge will be the first to manufacture the Lexus RX 300 outside Japan.

In support of efforts to "rebrand" Canada in Japan as a technologically sophisticated society and to encourage diversification of our traditional commodities-based trade relationship, the 1999 Team Canada trade mission to Japan emphasized the strengths of Canada's high-technology sectors. These efforts have begun to bear fruit, with signs of increased business activity, especially in the high-tech sectors. Despite a worldwide slowdown in the information and communications technologies (ICT) sectors, Canadian companies continue to take advantage of opportunities in the huge Japanese ICT market. During the past two years, many Canadian ICT companies have entered the market directly or indirectly through partners, agents and distributors, and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Collaboration with the Japan External Trade Organization (JETRO) is ongoing and productive. For example, JETRO and Industry Canada are working on a formal agreement to link their respective databases for the benefit of the Japanese and Canadian business communities. The partnership will focus upon increased levels of data sharing, technical cooperation and improved electronic access for Japanese and Canadian firms to information on each other's markets.

Examples of Government-Supported Market Development Activities in 2002

Following the success of the IT trade missions that visited Canada in 2000 and 2001, JETRO sent an unprecedented third IT trade mission to Canada in October and November 2002. This one-week tour of Canada, with stops in Montreal, Toronto and Vancouver, brought 15 Japanese companies into contact with dozens of interested Canadian companies in each of the cities visited. Two journalists from Japanese business publications also accompanied the mission to report on the Canadian IT sector and the opportunities it affords Japanese firms.

In October 2002, the Canadian Embassy hosted a fuel cell seminar attended by representatives from the Canadian private sector, government, academia and industry associations. The seminar introduced the potential of the Japanese market to Canadian participants and helped position Canada as a leader in this emerging field with Japanese industry and government decision makers. It also established and further secured links between the two nations at the industry and government levels. Attendance and media exposure far exceeded expectations, with over 650 Japanese companies participating.

In June 2002, the Canadian Embassy organized a week-long biotech mission to Canada—visiting Toronto, Montreal and Vancouver—for a delegation of 49 representatives from 30 Japanese biotechnology companies. The goal of the mission was to expose a broad cross-section of the Japanese life-sciences sector to Canadian biotechnology and to seek out ways for Japan and Canada to share biotechnology expertise through investment and commercial partnerships.

In March 2002, the Canadian Embassy worked with the Consulate General in Osaka to organize an event called the "Multimedia Showcase." Seven participating Canadian companies had an opportunity to introduce their products and technology to a selected Japanese business audience, including potential partners, agents and distributors. The event helped to give greater profile to the leading position of Canadian companies in this segment of the ICT industry. The subsequent ICT related mission to Japan, in February 2003, focused on ICT security.

The aerospace sector has also been active. In February 2002, a large Japanese delegation visited Canada, led by the Japanese Ministry of Economy, Trade and Industry and the Society of Japanese Aerospace Companies. The delegation, which included over two dozen leading Japanese aerospace manufacturers, participated in a symposium in Montreal before visiting sites in Montreal, Toronto and Winnipeg. The Japanese, impressed by the quality and quantity of

Canadian aerospace firms, expressed strong interest in exploring further collaboration with the Canadian industry. As a result, a delegation of Canadian companies visited Japan in February 2003, led by the Aerospace Industries Association of Canada and Industry Canada.

As an ongoing service, the Canadian Embassy continues to manage a Japanese language Web site that offers a wealth of material on Canada's commercial capabilities in all our priority sectors, as well as information on the wide range of embassy services available.

Managing the Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector in undertaking a study of bilateral trade and investment opportunities.

While trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building codes and related product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation. This range of themes is indicative of the breadth of our trade and economic relationship with Japan. A review of the more than 40 bilateral consultative mechanisms between Canada and Japan was completed in June 2001 by the Canadian and Japanese governments. The exercise was designed to identify mechanisms that have completed their roles, as well as those that should be strengthened in the context of efforts to revitalize the bilateral relationship.

Regulatory cooperation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend cooperation in areas such as biotechnology, building codes, competition policy and customs administration. In particular, we will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition of good manufacturing practices in the pharmaceutical industry. Negotiations for an agreement between Canada and Japan regarding cooperation on anti-competitive activities were announced in June 2002 and began soon thereafter. This agreement seeks to coordinate enforcement activities between the Canadian and Japanese authorities responsible for regulating competition.

Regulatory reform has been a Japanese government priority for a number of years. Canada (along with Australia, New Zealand, the U.S., the EU and domestic organizations such as Keidanren) has made regular annual submissions to the Japanese regulatory reform authorities, whose latest incarnation is the Regulatory Reform Council (formerly the Regulatory Reform Committee). Canada's submission in 2002 to the Regulatory Reform Council followed along the lines of the 2001 submission, which was expanded to include not only areas of particular concern to Canada, such as telecommunications and building standards, but also more cross-cutting structural issues related to the overall investment environment in Japan. Many of these issues have serious implications for the overall recovery of the Japanese economy and for the ability of Japan to attract foreign, including Canadian, investment. In December 2001, the Regulatory Reform Council, which reports directly to the Prime Minister's office, released its Three-Year Program for Promoting Regulatory Reform, following up with a revised report in the first quarter of 2002. Submissions from foreign governments, including the Canadian government, are an integral part of this process. The Japanese government has also announced a Program for the Promotion of Special Zones for Structural Reform.

Canada welcomes and encourages private sector initiatives to improve trade relations. In May 2000, at the Canada–Japan Business Committee (CJBC) meeting in Tokyo, the CJBC leadership emphasized the need for greater diversification and announced that "concrete steps toward a Japan–Canada Free Trade Agreement would be an effective tool for promoting bilateral trade and investment." At the CJBC meeting in Calgary, in May 2001, the CJBC proposed that the two governments, in consultation with the Canadian and Japanese private sectors, explore the idea of a "new comprehensive partnership framework for enhancing the two

countries' economic relationship." At the most recent CJBC meeting in Sendai in May 2002, the CJBC called upon the two governments to expedite the negotiation of a social security agreement that would encourage two-way investment, as well as reduce the disadvantages that an agreement currently being negotiated with the United States would create for Canada in the context of an integrated North American market.

Market Access Results in 2002

- Japan and Canada have agreed to negotiate a new framework for the bilateral trade policy relationship on housing and building products, formal approval of which is expected at the Canada–Japan Housing Committee meeting in 2003. Japan replaced Section 38 of the Building Standards Law (BSL) with a system allowing for recognition of foreign evaluation bodies and foreign approval bodies, and continued to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.
- Health Canada and the Ministry of Health and Welfare of Japan have agreed to implement an Information Exchange Project (IEP) on a Good Manufacturing Practices (GMP) Compliance Program for drug products; the IEP is intended to serve as a first step in regulatory collaboration on a GMP for drug products, leading to the mutual recognition of each other's drug GMP compliance certificates.
- Negotiations for an agreement between Canada and Japan regarding cooperation on anti-competitive activities were announced in June 2002 and began soon thereafter. This agreement seeks to coordinate enforcement activities between Canadian and Japanese authorities responsible for regulating competition.
- Canada, in collaboration with embassies from other countries, has worked with the Ministry of Health, Labour and Welfare to facilitate the approval of food additives in regular use internationally and to assist in bringing Japanese legislation into line with international practice.
- Japan has accepted official export certification that Canada is free of Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE).

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to press for a reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, red meats, fish, forest products (spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), non-ferrous metals and leather footwear.
- Continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan in order to facilitate Canadian exports in such priority sectors as food, building products and services, including regulations and standards that vary from international norms (e.g. practices regarding the use of foreign clinical data when approving pharmaceutical products and medical devices, Japan Industrial Standards for plastic resins, and levels of formaldehyde in infants' clothing).
- Continue to seek an agreement on totalization and social security with a view to reducing costs of social security contributions and helping to protect the pension rights of employees in both countries.
- Continue to press for enhanced capacity and access to a number of new slots at Narita Airport and code-sharing rights for services beyond Japan.
- Given the rapid advancement of fuel cells and related industries, press for laws regarding hydrogen usage, as well as for a review of the deleterious substances law (i.e. as it affects the production, storage and distribution of methanol and related substances).

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 2002, Canadian agri-food and fish exports to Japan amounted to $2.6 billion. Canada seeks further access to this important market, and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, labelling of food derived from GMOs, and import requirements regarding food sanitation and plant health. While most market access concessions and tariff reductions will be discussed in the context of the current overall WTO negotiations, other issues are being addressed at the bilateral level.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork in the form of an increase of approximately 25% in the minimum import price. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard has been a significant issue for the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable market fluctuations for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers by eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This is a priority in the WTO agriculture negotiations.

Safeguards on Beef

During the Uruguay Round of WTO negotiations, Japan's trading partners agreed to a specific safeguard mechanism for beef that would protect domestic producers from sudden import surges. The occurrence of BSE in Japan in September 2001 resulted in unusually low consumption of beef and a decline in both domestic and imported beef sales. Since then, the market has recovered, domestic production is now above pre-BSE levels and live animal prices are above the government recommended price band. In contrast, import volumes, while they have grown, are still below pre BSE levels. Although the growth in beef imports is merely a return toward the former level of imports, not a surge, it may nevertheless trigger the application of the safeguard. The outcomes will be higher prices for importers and a slower recovery of Japan's beef market, neither of which are advantageous for Japanese producers and consumers.

Canada recognizes Japan's right to use safeguard mechanisms negotiated during the Uruguay Round. However, it has pointed out to Japan that, under certain circumstances, the automatic application of safeguards does not serve its intended purpose. As Japan's legislative process allows for discretion in the implementation of the safeguard, extraordinary market circumstances should be considered before automatically implementing this mechanism. Canada will continue to work with key exporting countries to ensure that Japanese officials do not automatically apply this safeguard mechanism.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis (i.e. a certain number of yen per kilogram). As a result of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations, specific duties for these products have decreased in Japan. As *ad valorem* equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e. when import prices fall, the AVEs rise, and vice versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower priced imports. The AVEs of specific rates on canola generally approach or exceed 20%. These high tariffs give Japan's domestic oil-crushing industry (and producers of other related products, such as margarine), a significant advantage over the Canadian oil-crushing industry when competing for a limited supply of oilseeds. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Greenhouse Peppers

The B.C. greenhouse vegetable industry wants to export greenhouse peppers to Japan. However, Japan wants further assurances that tobacco blue mould does not occur in B.C. The Canadian Food Inspection Agency and the industry are working on a proposal to satisfy Japanese concerns or requirements.

Building Products and Housing

The building products industry in Japan is subject to a complex web of laws and regulations that set out necessary product standards and uses that Canadian exporters must address. There is ample opportunity to make it difficult for imports from Canada to compete in the Japanese market by providing preferential treatment to Japanese suppliers. While some progress was made during the recent amending of the Building Standards Law (BSL) and Japan Agricultural Standards (JAS) Law, there remain major issues that severely restrict Canadian market access. Of particular importance are the many aspects of the Building Standards Law relating to fire, which are unique to Japan, arbitrary and prescriptive, and which limit wood construction by rendering wood frame buildings less economical. Japanese regulations are criticized for being difficult to understand, unnecessarily complex and costly, developed without public participation and slow to change. Given new and

existing international building technologies and materials, Japan will be urged to revise the Building Standards Law as it relates to test methods, criteria and related restrictions, and to adopt international codes, standards and practices.

Canada has in place a number of formal and informal connections with the Japanese government. Both joint work between Canadian and Japanese scientists (e.g. the Canada–Japan Research and Development Workshop) and formal bilateral meetings provide the opportunity to press for change. In 2003, Canada will host the Canada–Japan Housing Committee, which will provide the opportunity to demonstrate Canadian technologies and products, as well as the more open and public Canadian building code and standards system. Technical matters will be pressed at trilateral Canada–U.S.–Japan talks (Building Experts Committee, Japan Agricultural Standards Technical Committee), to be held in 2003 in Japan.

Value-Added Building Products

Under the revised Japanese building code, a new system of testing and approval bodies has been established that has proven very difficult for Canadian manufacturers to use. Currently, only Japanese testing and approval bodies are authorized under the new system. In many cases, the process to be used by a Canadian manufacturer is not clear. In 2002, an initiative to analyse this system and possibly develop a roadmap was launched, and this work will continue into 2003.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber and Softwood Plywood

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) lumber imports, worth over $400 million per year to Canada, are subject to duties ranging from 4.8% to 6.0%, whereas other species imported for the same purpose enter duty free. The 6.0% tariff on softwood plywood is also considered to severely limit Canadian exports and unfairly favour the domestic Japanese industry. Reducing SPF and softwood plywood tariffs are a high priority for Canada and will be pursued in the WTO multilateral trade negotiations.

Three- and Four-Storey Wood Frame Construction

A major new market opportunity in Japan is urban construction of three- and four-storey mixed use buildings. Although three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection (QFP) zones, it is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, and requires uneconomic property line setbacks and limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions unfairly and sharply limit the use of three-storey wood construction. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP zones, and Japanese fire-wall specifications (which could allow larger structures) are unfair and not based on science. Four-storey wood frame construction is increasingly being used in North America, but faces a difficult and unclear regulatory regime in Japan. A performance-based system is being implemented by Japan, but in comparison to steel (which is produced in Japan), wood frame construction from Canada is very unfairly treated. Canada will use bilateral and multilateral forums to press for a more science-based approach to open this market to Canadian industry.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional zairai housing in Japan are not based solely on the use of Japanese-grown tsugi lumber (which is one of the weaker species), but recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock, which is stronger). Otherwise innovation and efficiencies are lost. The process for implementing new products and technologies after formal approval is obtained is unnecessarily difficult and needs streamlining.

Agricultural Standards for Building Products—Standards Review Process

Under the revised Japan Agricultural Standards system, specific standards are now reviewed on a five-year cyclical basis. Canada continues to work with the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) in various technical forums to provide data to assist in the revision of standards concerning building products. In 2002, the MoAFF undertook the review of standards for plywood and structural glue-laminated timber. Issues arose, particularly around the formaldehyde testing of plywood and the exclusion of jack pine

from the glulam standard, which were pursued at the Canada–U.S.–Japan Japan Agricultural Standards Technical Committee (JASTC) meeting in 2002. In 2003, the review of the standards critical to Canada that apply to dimension lumber is to occur, and Canada at the request of Japan tabled its issues at the JASTC meeting. Some Japanese agricultural standards address issues that are not relevant to the core purpose of the standard—such as linking the wood treating standard to the a-grading standard, and including moisture content adjustment factors under the plywood standard. Canada will press for relaxation of the five-year review cycle to provide for the introduction of new technology and the resolution of outstanding issues. JAS143, in particular, is not scheduled to be reviewed until 2005 and yet some very important issues are still outstanding. Canada will work to ensure that Canadian stakeholders have access to the MoAFF process and full membership on the review committees, and will continue to press for fairer treatment of Canadian products.

Japan Agricultural Standards for Building Products—Inspection and Approval System

In June 2000, Japan implemented a revised JAS law allowing a foreign organization to obtain Foreign Registered Certification Organization (FRCO) status provided that the foreign country was deemed to have an equivalent conformity assessment system. Canada was recognized as having an equivalent system, and by March 2002 three organizations were recognized as FRCOs (CANPLY, CMSA, NFPA/COFI) and all interested Canadian mills had been transferred to this new process. Canada will continue to work with Canadian organizations to monitor this system and press for elimination of unnecessary inspection, paperwork and expense. For example, the JAS law currently requires monthly inspections and monthly reports from mills. This frequency of inspections and of reporting is, in Canada's view, unnecessary and redundant.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As the number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in under-developed areas of the Japanese economy, particularly in services. There has been significant business development in those areas in which there has been regulatory reform, notably financial services and telecommunications. Canada continues to point out areas in which further regulatory reform would have similar stimulative effects.

Environmental Services

In addition to the normal challenges faced by services providers, companies in the environment sector face other barriers particular to their field. The differences in standards and definitions of various services offered are particularly burdensome. Furthermore, the administrative qualification (bid) procedures for government-related projects are quite different from Canada's, creating more challenges for Canadian companies. It is also difficult for Canadian companies to gain access to environmental projects funded by overseas development assistance. Canada will continue to monitor the situation.

Telecommunications Services

The Japanese telecommunications services market has become significantly accessible to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone (NTT) Corporation, have been lifted. Canada continues to monitor Japanese implementation of General Agreement on Trade in Services commitments for basic telecommunications services, and it is encouraged by Japan's move to reduce the interconnection rates for foreign carriers to NTT's local and long-distance networks.

Canada urges Japan to continue to lower the interconnection rates by adopting a long-run incremental cost system—a pro-competitive methodology for interconnection fees. Several concerns, however, have been flagged by Canadian companies. These concerns centre on the ability of new entrants to access the network; reporting procedures required of new entrants by the Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications; regulation of dominant carriers (the long-distance services provider NTT Communications, NTT West and NTT East in the local communications market, and NTT DoCoMo in the wireless market); and the ability of new entrants to build new networks. These

concerns could be addressed by ensuring fair access (including rights of way) to land and facilities owned or controlled by utilities and by facilitating construction and expansion of infrastructure over public land and facilities. Canada is also concerned about the independence of the regulator, and is monitoring any changes in its role as a result of the former Ministry of Posts and Telecommunications becoming part of the larger general affairs ministry with the implementation of administrative reform on January 6, 2001.

Air Transport

In the context of our longstanding and productive bilateral air relationship, Canadian officials have tried over the past two years to obtain for Canada enhanced capacity, access to some of the new slots available at Narita Airport on the second runway (which opened in the spring of 2002) and code-sharing rights for services beyond Japan. Air Canada and All Nippon Airways have been working very closely to develop their commercial plans, especially for code-sharing beyond Japan—which Japanese negotiators have declined to permit. It is nevertheless clear that the intensified commercial cooperation will benefit both airlines.

Canada remains concerned that, following a number of discussions between our respective air transport negotiators, as well as through diplomatic channels, Japanese officials have refused to grant Canada any new capacity or slots at Narita. These exclusions will compromise Canada's opportunity to expand air services to Tokyo for years to come. Canada will continue to press Japan to reconsider its position on these issues, which would result in enhanced services for the travelling public and commercial benefits for the airlines of both countries.

Financial Services

Japan has made significant progress in deregulating the financial services sector in recent years. The financial services landscape has changed significantly since the financial "Big Bang" reforms were launched in 1995. With the entry of many foreign financial services providers, even though they still do not hold major market shares, Japan's financial sector is well on the path to a major transformation. Clearly, this has led to more competition, more consumer choice and a more resilient financial system. But Japan can do more to foster a dynamic and efficient financial sector. Genuine and transparent regulatory reform will best be achieved with a regulatory system that focuses on macro-level financial supervision. Despite improvements, Japan's financial supervisors still apply a micro-level regulatory and supervisory approach, for example, on product approval. The cultural shift away from the "administrative guidance approach" has not been completed. Applying an *ex post* supervisory approach that promotes efficiency and competition, rather than the current a priori regulatory and supervisory approach, would enhance the efficiency of Japan's financial system without harming its safety or soundness.

Canada continues to have a general concern that, to a large extent, services provided by most government financial institutions in Japan can be efficiently provided by private sector institutions. The involvement of government enterprises in the financial sector, some of which (such as the Postal Savings system or *yucho* and the Postal Life Insurance system or *kampo*) have very sizable market shares, distorts competition significantly. Public institutions should be made to compete in a manner that does not discriminate against the private sector. Canada supports the efforts of Prime Minister Koizumi's government to streamline and privatize government financial institutions. The package of economic and financial reforms released on October 30, 2002, however, puts a significant emphasis on providing fiscal loan and loan guarantee programs through existing government financial institutions. Canada hopes that this does not indicate a reduced effort to reform government financial institutions. As much as possible, Japan should seek to use private institutions to promote increased financing and corporate rehabilitation. Foreign financial institutions and companies can play a useful role in achieving the Japanese government's reform efforts.

A final general issue is the weak state of Japan's financial system. Further deregulation is being held up due to concerns about the fragility of the financial system, especially the major banks. Canada is encouraging Japan to continue to promote an aggressive and early resolution of the banking system's problems, including disposing of non-performing loans and restoring bank capital.

Banking and Securities

Most major industrialized countries have moved to a financial conglomerate regulatory structure that allows for greater synergies between banking, securities and fund management. The United States was the most recent major economy to adopt such an approach, with the repeal of the Glass–Steagle Act, which required a strict separation between banking and securities. In Japan, the "Glass–Steagle" approach to regulation is still in place.

The requirement in Japan to maintain so-called firewalls between banking and securities has been a significant concern to Canadian financial institutions operating in Japan. It imposes considerable additional costs and does not allow for optimal efficiencies for clients. In some cases, it may actually increase risk. During 2002, some Canadian financial institutions in Japan dealt with this ongoing concern by significantly scaling back or moving to close down their bank branches. Canada continues to request that the Financial Services Agency (FSA) offer a more flexible regime that is sensitive to smaller institutions' need to contain costs. A longer-term goal, which fits with the FSA's current efforts to define a medium-term vision for the financial sector, should be to break down the walls between the lines of business noted above.

Life Insurance

The Postal Life Insurance system or *kampo* holds about 40% of life insurance assets in Japan. Canada strongly welcomes the passage of legislation to establish the Postal Service Public Corporation, effective April 2003. However, this legislation does not alter the fact that kampo is not subject to the same kind of regulatory oversight, or operating costs, as private sector life insurers. Kampo is not subject to the Insurance Business Law, the Law on Sales of Financial Products or the Commercial Code. Furthermore, it is not supervised by the Financial Services Agency. Finally, because its products are fully guaranteed by the government, *kampo* is not required to contribute to the Policyholders Protection Corporation.

Canada is requesting that *kampo* be made to operate on the same basis as private life insurers, both foreign and domestic. As a first step toward rolling back *kampo*'s activities, the government should instruct *kampo* not to engage in the creation of new products that could be provided by private sector insurers. Failing this, Canada is requesting that any new financial services activities proposed for the postal financial institutions (whether *kampo* or *yucho*) be subject to full public notice and comment, and that the responses be given due consideration by officials before their introduction. Canada is also requesting that any proposed report or legislation relating to the financial service activities of *yucho* be subject to full public notice, comment and consideration before policy decisions are taken by the government.

The life insurance industry has expressed a concern that the preferential treatment accorded by the Japanese government to *kampo* is a violation of the General Agreement on Trade in Services. Canada will study this issue carefully.

With the purported goal of ensuring consumer transparency, the FSA applies a micro-level analysis to product and rate approvals. This supervisory approach hinders competition because it is time consuming and stifles innovation. Canada notes the progress achieved since the establishment of the FSA but requests that greater efforts be made to move from a system of prior product approval to a system of notification combined with clear standards of disclosure.

Legal Services

In the face of globalization, increased merger and acquisition activity, and domestic regulatory reform in Japan, there is an acute need for legal services with expertise in cross-jurisdictional issues to assure due diligence. These services could be provided through the cooperation of Japanese (*bengoshi*) and foreign lawyers (*gaiben*); however, due to the restrictive structure of the "specified joint-enterprise" system, expertise in Japan is limited and Japan-based businesses often seek services abroad. The Foreign Lawyers Law explicitly forbids partnerships and most joint enterprises between Japanese and foreign lawyers. Exceptions are made under the specified joint enterprise system, which allows for such partnerships but limits the scope of their practice to a tightly defined mandate. In addition, foreign lawyers cannot employ Japanese lawyers and are subject to restrictions with respect to the type of advice they are allowed to provide. Japanese lawyers are not subject to similar limitations. Canada continues to urge

Japan to remove restrictions on partnerships and employment between foreign and Japanese lawyers, and to abolish current restrictions on the ability of foreign lawyers to provide legal advice on home or third-country law for which they are qualified.

INVESTMENT

Japan is the third-largest source (after the United States and the European Union) of foreign direct investment in Canada, with a stock of $8.4 billion. A recent study reported that over 540 Japanese affiliated companies have established in Canada, accounting for more than 35,000 jobs. Although Japan's relationship with Canada through its FDI greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global marketplace, Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese FDI worldwide.

Since 1999, Japanese Ministry of Finance figures have shown an increase in the number and value of Japanese investments in China (and a move away from North America and Europe). This trend is tied to the Japanese belief that their economic interests lie in further integration with China and Asia.

In Canada, investment has traditionally been in the resource industries and heavy manufacturing, but trends indicate a shift to high-technology elements of the manufacturing industries, plus IT and biotechnology. The lion's share of Japanese FDI is in the automotive industries. This investment trend has maintained its impetus over the past years, reflecting the strong showing of Japanese autos in the North American marketplace. Efforts to encourage investment to focus on high-end research and development are part of the strategy to direct the FDI into areas with maximum benefit for Canada over the long run.

While large greenfield investments still happen, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often made by Japanese subsidiaries in North America, which are assuming the responsibility that once belonged to Japanese head offices. Canadian senior officials regularly visit the North American headquarters of Japanese companies, in addition to headquarters in Japan, to promote further investments in Canada.

Canadian FDI in Japan is lagging behind that of other OECD countries, although there have been some notable investments in the past few years. Regulatory reform in Japan's financial sector and the shift to consolidated accounting should increase financial transparency and encourage more Canadian investment into Japan. On a prefectural level, a growing interest in attracting foreign investment, especially into high-technology areas, has been noted, although to date, growth in Canadian FDI has concentrated in the important urban areas.

Japan imposes few formal restrictions on FDI and is working to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investments in certain restricted sectors. However, longstanding structural impediments continue to hamper FDI into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer–supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations and a lack of financial transparency, which serves to inhibit the establishment and acquisition of businesses. Japan has, however, made some progress in implementing its deregulation program, with measures intended to improve the overall investment climate. Measures include revising the Commercial Code with respect to corporate capital structure and corporate governance, increasing funding to the Japan Fair Trade Commission to improve enforcement of anti-competition laws, implementing special structural reform zones, introducing increased competition into the telecommunications sector and introducing revised regulations related to e-commerce and intellectual property.

China

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 2002, Canada's total exports of goods to China were $4.0 billion, a decrease of 5.1% over 2001. The total value of imports of goods in 2002 was $16 billion, an increase of 26% over 2001.

In recent years, and as a result of its accession to the World Trade Organization, China has accelerated the pace of liberalization and reaffirmed its commitment to social and economic reform. Results of the reform initiatives can be seen in the increased degree of personal freedom and choice afforded the general population. China now has the world's largest consumer market, with 1.3 billion persons, who have an ever-increasing discretionary income and a taste for international goods and services. These facts, coupled with China's growing international prominence, mean changes to the economic landscape in Asia and, quite likely, the world, will soon follow.

Canada's approach to its relationship with China takes into full account China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration into global and regional political and economic institutions.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede broad Canadian access to all segments of the Chinese market. Additionally, some elements of the former planned economy remain, so in certain types of economic activity, or in projects whose scale exceeds a threshold size, central and/or local governments continue to play a key and sometimes decisive role.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters of interest and concern related to economic development, trade and investment. This process is facilitated through regular bilateral discussions, the most prominent being the Joint Economic and Trade Committee. These country-to-country meetings give Canada the opportunity to register its concerns regarding access to the Chinese market and communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics. The 18th Joint Economic and Trade Committee meeting will be held in Canada in 2003.

China formally acceded to the WTO on December 11, 2001. The extensive commitments China has made to substantially lower barriers to foreign trade and investment, and to increase the predictability and transparency of its trade regime, will engender profound changes in its economy and governance. This will result in significant new business opportunities for Canadian exporters and investors in sectors in which Canadian firms have a comparative advantage. China will continue to face considerable challenges in fully implementing the agreement and in pursuing further economic reform, but in the long run, economic growth and prosperity will be strengthened.

As well, as a member of the WTO with a significant portion of world trade, China will be an increasingly important participant in the Doha Round negotiations. Canada will continue to engage China in this regard.

Market Access Results in 2002

- Chinese authorities approved an additional 18 Canadian meat plants for exporting to China, bringing the total to 41, which includes virtually all interested exporters. These new approvals are expected to boost exports of meat to China.
- Four quarantine protocols were signed covering in vitro fertilization, bovine semen, cattle and regular bovine embryo exports. The in vitro protocol provides new access, while the other three support existing access for these products.
- The federal government, in partnership with the Canadian wood products industry, has continued to work closely with the Chinese Ministry of Construction to address amendments to specific codes that cover wood frame construction. The new Inspection Code was approved in August 2002, while the new Design Code should be approved early 2003. According to the Canada Wood Bureau, in 2003 the new building codes will contribute to a two- or threefold increase in Canadian softwood lumber exports to China.
- In December 2001, the Chinese Ministry of Finance implemented Canada's request to reduce the value-added tax for feed-grade peas from 17% to 13%. Effective January 1, 2003, the Ministry of Finance will apply this reduction to the entire "dried peas" tariff line, which includes both food and feed peas. This constitutes a net benefit of $1.2 million to Canadian pea exporters based on existing volume of $27.1 million. Over the past

four years, Canada has exported 270,000 tons of dried peas to China, valued at $62.5 million and making China our fifth-largest customer.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to address market access problems that arise and seek improved access for Canadian agricultural products.
- Continue to address the problems arising from the new regulations that China has put in place in the banking, insurance and fund management sectors.
- Continue to address industry's concerns about burdensome Chinese requirements to re-certify under the new system of certification and accreditation.
- Continue discussions toward reinitiating negotiation of a bilateral foreign investment protection agreement.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

China's Accession to the WTO

Since its entry into the WTO, China has been working energetically to implement its accession commitments. Tangible progress is being made on several fronts. China is reforming its systems for the management of international economic activities according to WTO rules. A solid domestic legal foundation for the fulfilment of its WTO commitments is being laid. The range of commodities subject to quota and other licensing restrictions is being narrowed, and tariffs are being reduced on over 5,000 tariff lines, ensuring that China will attain an overall average tariff level of 12% by 2005, in keeping with commitments made. There is a discernable trend away from macro-economic control and adjustment through administrative measures toward market signals and mechanisms, which will accelerate the establishment of a market economy in China. Profound changes are being made to the structure of China's economy, the relationship between government and industry, government structures and procedures, and legal and regulatory frameworks. However, these changes will take time.

Canada and other parties will continue to ensure that China adheres to WTO rules aiming to ensure transparency and consultation with trading partners in the implementation of new policies and procedures.

A Transitional Review Mechanism (TRM) was established as part of China's accession. This review will take place every year for the first eight years following China's accession, and then again in the 10th year. It will give WTO members the opportunity to review progress being made by China in implementing its commitments in a manner consistent with WTO rules. Canada will participate actively in this process.

Implementation of China's WTO Commitments—Highlights

On January 1, 2002, China made a broad range of tariff reductions, including on key Canadian exports or potential exports. Examples include tariff reductions for frozen beef (from 39% to 25%), malt (from 26% to 10%), lightweight coated paper (from 15% to 9%), mobile communications base stations (from 9% to 0%), and small and mid-sized autos (from 70% to 44%).

China also made hundreds of regulatory and legislative revisions and issued numerous new regulations as part of meeting WTO requirements. In some cases, these regulations provided new opportunities for Canadians. For example, regulations were issued that, for the first time, allowed for foreign investment in the mutual fund management business; other regulations were issued that, for the first time, allowed for foreign majority ownership of engineering consulting companies. In other cases, revised regulations improved the business environment, such as in the area of intellectual property protection, or provided greater transparency about licensing procedures and criteria, such as in banking.

For more information on the terms of China's accession to the WTO, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-e.asp*).

Regulations on Imports of Genetically Modified Organisms (GMOs)

China's Ministry of Agriculture (MOA) promulgated the country's new Safety Regulation of Agricultural Genetically Modified Organisms in May 2001. Since then, the Ministry of Health (MOH) and the State Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) have each issued separate and supplementary regulations. These new regulations cover the labelling, research, production, marketing, movement and import/export of agricultural GMOs. Canada made several representations to China with respect to the lack of transparency of the regulations and their potential to disrupt trade between the two countries.

China introduced interim measures in March 2002 to allow trade to continue while field testing and approval of foreign-approved agricultural GMOs were completed. The interim measures, which were initially in effect until December 20, 2002, were later extended with some modifications to September 20, 2003. Further, the Ministry of Health has since indicated that it will coordinate with the Ministry of Agriculture with respect to timing and to minimize duplication. AQSIQ has as yet not confirmed its timetable for implementing its measures.

While a process for importing GMO products into China is currently in place, it is cumbersome and remains a cause for concern. Canada will continue to carefully monitor the GMO file and make representations as necessary to ensure that trade in Canadian GMO products is not impeded.

Standards and Technical Regulations

Since joining the WTO, China has been moving ahead with implementation of its WTO commitments with respect to standards and technical regulations. These include establishing contact points for enquiries about regulations, improving transparency by notifying the WTO of new regulations being put into place, and ensuring that standards, technical regulations and conformity assessment procedures are the same for imported and domestic products. China has created a new agency, the Certification and Accreditation Administration of the PRC (CNCA), to certify both imported and domestic products, and has established a single certification mark (the CCC mark) to replace previous marks applied separately to foreign and domestic products. However, there have been some problems with this transition: suppliers have expressed concern about burdensome Chinese requirements to re-certify under the new system, including often-costly inspection visits to the manufacturer. Canada will continue to address these concerns to ensure that, in accordance with the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade, technical regulations and other measures taken by China are the least trade-restrictive possible.

Administration of Tariff Rate Quotas (TRQs)

The establishment of tariff rate quotas for wheat and canola oil was a significant gain from China's WTO accession negotiations and will represent significant export opportunities.

China's State Development Planning Commission (SDPC) is responsible for the administration of agricultural TRQs. Its "Interim Rules and Regulations for Agricultural Imports Tariff Rate Quotas" establish the parameters for allocating TRQs on certain agricultural products. The TRQ on wheat and wheat products will rise to over 9.6 million tonnes by 2004, with the over-quota tariff rate falling to 65% in that year (the in-quota rate will be a constant 1%). The TRQ for canola oil was established at 878,900 tonnes in 2002 and will rise to 1.2 million tonnes by 2005. The over quota tariff rate will fall to a single tariff of 9% in 2006, at which time the TRQ on canola oil will be eliminated. Due to uncertainty over new GMO regulations (see section on China's GMO rules), large domestic wheat harvests and delays in TRQ allocation, Chinese imports of wheat and canola oil were extremely low in 2002 relative to the size of the TRQ.

"State trading entities" (STEs) have monopoly import status for a number of commodities in China, including goods that are also covered by TRQs. These privileges are being reduced or eliminated according to the schedule negotiated for each product. For wheat, China has committed to allocate 10% of the TRQ volume to direct, private sector imports. For canola oil, only a minority of the TRQ is reserved for the six STE canola oil importers, the rest being available for direct imports. By 2006, the STE reserve will have been completely phased out.

China has committed to administer TRQs in a transparent, predictable and uniform manner using clearly defined time frames and administrative procedures. However, Canada has a number of concerns with China's TRQ administration, mainly relating to the lack of transparency in the allocation procedures and the subdivision of TRQ volumes into two categories, one for domestic consumption and the other for processing for re-export. This subdivision of the quota is inconsistent with China's commitment to allow a certain, scheduled quantity of access to the Chinese market. The ability of the Chinese government to change the relative sizes of the two import categories is problematic, since it undermines the fundamental principle of predictability—the objective of a WTO-consistent TRQ system. Canada continues to share its concerns with China over TRQ administration both bilaterally and in the WTO.

Financial Services

China has put in place new regulations in the banking, insurance and fund management sectors, which have provided increased transparency and helped to facilitate foreign investment and competition. However, there are problems with these regulations, which we are seeking to address. The banking regulations contain very high (and inflexible) minimum capital requirements and other provisions that limit the ability of Canadian banks to expand their branch networks and finance lending operations. The insurance regulations remain insufficiently clear and contain high minimum capital requirements. Moreover, complex, multi-stage approval procedures remain for licensing in all financial subsectors.

Canadian-Style Wood Frame Construction

Although only about 10% of urban Chinese own their homes, the Chinese government is now encouraging its people to buy housing. Estimates of the Chinese housing construction market range from 9 million to 18 million units per year. Although it has come under consideration only in the last few years, the Canadian system of wood frame construction is gaining recognition within the developing villa and townhouse niche in China. China's wood frame housing construction market could increase to 50,000 units annually by 2012, from a total of 500 2×4-style homes in 2002. This offers a huge potential opportunity to Canadian producers of dimension lumber, oriented strand board and/or plywood, as well as suppliers of related goods and services to China.

China is finishing the revision of its building codes. The new Timber Structure Inspection Code (GBJ 206) was approved in August 2002, and the new Timber Structure Design Code (GBJ 5) should be ready for 2003. The previous building codes did not recognize the Canadian system of wood frame construction or reference Canadian products, grading rules or design properties. The Canadian government, in partnership with the Canadian wood products industry, is working closely with the Chinese Ministry of Construction to address amendments to specific codes that will cover wood frame construction. The ability to have input into the development of the Chinese building codes provides Canada with a unique opportunity to influence the future design of Chinese housing. Estimates have been made that, with the new building codes, exports of Canadian softwood lumber to China might triple in 2003. Canadian softwood exports to China increased an average of 72% on year to 190,000 cubic metres in 2001.

In 2002, the Canadian government committed up to $35 million to expand Canada's wood products markets in countries such as China, which present huge opportunities for the wood products industry. Under this initiative, the federal government, the provincial governments and the industry will work together to increase exports of Canadian wood products and brand Canada as a trusted, reliable and preferred supplier of quality wood products. The initiative will incorporate a number of elements (builder training, housing certification, promotion, etc.) to capitalize on the anticipated outcome of the revisions to the Chinese building codes.

Border Trade

Special measures on border trade have been adopted by China. These measures provide that commodities imported in small volumes by approved enterprises via designated land border ports of entry are subject to import duty and value-added tax at half the usual rates. There are concerns that these preferential measures are being applied to commercial shipments of commodities, such as pulp, to the disadvantage of Canadian exporters. We are seeking clarifications on

the scope and implementation of these measures, and we will continue discussions with Chinese authorities to ensure that China addresses this matter in a way that is consistent with WTO rules.

Newsprint

Anti-dumping duties of between 59% and 79% have been in effect in China on Canadian newsprint since a preliminary determination on July 10, 1998. The duties will expire on July 10, 2003. China may issue a public notice before the expiration of the duties, calling on interested parties to submit their views regarding the renewal of anti-dumping duties.

INVESTMENT

In 2002, China was the largest recipient of FDI in the developing world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from $419 million in 1997 to $960 million in 2001 (while Canada received $203 million in direct Chinese investment during 2001). The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to the more sophisticated operations of multinational companies. Canada continues to consider China a priority for the negotiation of a foreign investment protection and promotion agreement, and discussions toward restarting negotiations are ongoing.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region maintains considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs and will continue to do so until 2047. Hong Kong has its own fiscal system and does not remit revenue to the central government, nor does the central government levy tax. The Hong Kong dollar, pegged to the U.S. dollar, continues to circulate as legal tender, and Hong Kong remains a free port and a separate customs territory. This distinct economy is a member of APEC and the WTO under the name "Hong Kong, People's Republic of China."

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. Canada exported $1.2 billion to Hong Kong in 2002 and also imported goods worth almost $1 billion. Trade in services is extensive. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port and the entrepôt for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by small and medium-sized enterprises.

Investment

In 2001, Hong Kong was the eighth-largest investor in Canada with $4.3 billion (stocks) in investments. Canada has invested $4.8 billion in Hong Kong. There was a significant concentration of Canadian investments in the financial services sector. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market, which features excellent infrastructure, low taxes and high value-added direct investment.

Republic of Korea

Overview

In 2002, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled almost $2 billion, and imports were $4.9 billion. Korea is Canada's third-largest market for goods exports in the Asia-Pacific region (after Japan and China), and the eighth-largest worldwide.

While considerable liberalization occurred after Korea's 1997 financial crisis, the Republic of Korea's economic policies are typically designed to protect its domestic industry, encourage exports, and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the import of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been significant liberalization of import procedures over the past few years, significant obstacles and rigidities remain a problem in some areas.

The Canada–Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, aims to increase cooperation in such areas as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. One subcommittee of the SPWG specifically addresses market access issues, while a second was created to further cooperation between the private sectors of both countries, initially focusing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications.

In 2002, Canada initiated a comprehensive strategy aimed at resolving outstanding sanitary and phytosanitary issues through discussions among technical officials.

Market Access Results in 2002

- In July 2002, Korea permitted establishments registered with the Korean Ministry of Agriculture and Forestry to freeze chilled imported beef and pork under certain conditions.
- In November 2002, Korean authorities approved a Canadian certificate for dry and canned pet food.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue annual monitoring of applied tariffs that are subject to possible adjustment to ensure that market access for Canadian products is not reduced.
- Continue to press for tariff parity between competing products such as canola oil and soybean oil and feed peas and other feed ingredients.
- Press for changes to soybean tendering procedures.
- Press for agreement on a health certificate for poultry.
- Press for agreement on phytosanitary protocols for softwood lumber, tomatoes and seed potatoes.
- Press for the necessary approvals for the sale of seal meat for human consumption in Korea.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Oil

Canada continues to seek tariff parity between canola oil and other competing products such as soybean oil, as well as the elimination of tariff escalation (i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods). Korea applies a tariff of 10% on crude canola oil and 30% on refined. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. In comparison, Korea applies a 6% tariff on crude and refined soybean oil.

Tariffs on Feed Peas

Korea does not differentiate between dried peas for human consumption and feed peas. Korea's applied tariff for dried peas is 28%. The tariffs for most of the competing feed products such as barley, wheat and lupins is 5%. The tariff prevents the import of feed peas, which is detrimental to Canadian exporters and the Korean domestic feed industry. Pulse Canada, in cooperation with a Korean feed miller, has completed feeding trials in Korea that have produced positive results. However, Korea is still refusing to lower the tariff on feed peas to a level equivalent to that for other competing feeds.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced food-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Korea produces less than 40% of its soybean requirements and cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product.

Softwood Lumber

Korea requires all Canadian softwood lumber exports to be kiln dried and heat treated in order to eliminate plant pests. Canada is pressing Korea to accept an alternative means of reducing plant health risks that is more economically sound.

Tomatoes

British Columbia exporters would like to export tomatoes. However, Korea prohibits Canadian tomatoes based on the presence of tobacco blue mould (TBM) in Canada. British Columbia is free of TBM and, in addition, tomatoes are not carriers of TBM. Canada is proposing mitigating measures to eliminate any phytosanitary risk based on biological data supplied earlier to Korea.

Seed Potatoes

Korea prohibits imports of Canadian seed potatoes due to concerns about a variety of phytosanitary diseases. Canada has proposed risk mitigating measures, and discussions between technical officials are continuing.

Seal Meat

Korea does not list seal meat for human consumption in its Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities to have seal meat approved for human consumption. As a result of continuing pressure, in 2002 Korea indicated that it would seek agreement from the Korean National Assembly to include seal meat in the Food Code.

Poultry

Canada continues to object to Korean animal health import requirements for poultry.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's trade-restrictive, government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Government Procurement

On September 1, 2001, a Canada–Korea Telecommunications Equipment Procurement Agreement was implemented. This agreement provided Canadian suppliers with non-discriminatory access to procurements by Korea Telecom (KT), Korea's state-owned telecommunications services provider. In 2002, the Korean government sold all its interest in KT and petitioned Canada to remove all references to KT from the agreement. Canada is reviewing this request.

Chinese Taipei (Taiwan)

Overview

In 2002, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled $1.1 million. Chinese Taipei ranked fifth among Canada's export markets in the Asia-Pacific region, accounting for 5.6% of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2002 totalled $4.2 billion. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures that affect agricultural and agri-food imports.

WTO Accession

Chinese Taipei officially joined the WTO on January 1, 2002. As Chinese Taipei is a prominent export market for Canadian suppliers, its formal membership in the international rules-based trading system is an important development. Chinese Taipei has undertaken significant reforms and liberalization in order to bring its economic and trade regime into line with the WTO framework. A key outcome will be the disappearance of preferential market access previously accorded to U.S. suppliers in a number of product areas, as Chinese Taipei is now bound by the WTO principle of non-discrimination.

Chinese Taipei has begun implementing market access terms negotiated with Canada and other WTO members in both goods and services. These include tariff elimination or reductions for so called zero-for-zero, or tariff harmonization, goods such as chemicals, pharmaceuticals, paper and medical devices. Chinese Taipei had already signed on to the Information Technology Agreement (ITA), agreeing to full tariff elimination on IT products. Canadian suppliers have gained more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood and aerospace products. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles remains favourable, as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector.

Access has also improved for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products, including meat products, grains, oilseeds and processed foods. Accession means equitable and more open access for suppliers of canola oil and beef. The dismantling of earlier import prohibitions on products such as meat offal and several fish products, including mackerel, sardines and herring, was begun before accession and has now been fully implemented.

In services, Chinese Taipei has included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement, and has agreed to market access concessions in the agreement for some key sectors of interest to Canada. It has also given assurances that public tendering procedures will be fair and transparent and that a mechanism will exist for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement.

Market Access Results in 2002

- Access was achieved for greenhouse peppers from B.C. after Chinese Taipei declared the province to be pest-free (or equivalent thereof) for tobacco blue mould.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Monitor Chinese Taipei's compliance with its WTO accession commitments, as they affect access for products of interest to Canadian firms.
- Encourage the accession of Chinese Taipei to the WTO Agreement on Government Procurement.
- Continue technical discussions with Chinese Taipei on greenhouse tomatoes.
- Continue to press for a prescriptive building code for softwood lumber.
- Continue to press for recognition by Chinese Taipei of the equivalency of Canadian and U.S. quality control regimes for medical devices.
- Continue to press for advance notification of any changes in Chinese Taipei's regulations affecting trade in agricultural products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Greenhouse Tomatoes

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Canada is seeking access to the Chinese Taipei market for greenhouse-grown tomatoes from British Columbia. Chinese Taipei insists on restricting imports of tomatoes, unless they can be certified as originating from an area free from potato late blight type A-2, a disease to which tomatoes are susceptible and which is found around the world. Canada maintains that simply certifying that the fruit is free from A-2 late blight should be sufficient. However, following an October 2002 visit to B.C. by a Taiwanese plant health specialist, plant health specialists from both countries agreed that a greenhouse could be considered an "area" of production and declared free from A-2 late blight. Canada is requesting that Chinese Taipei accept this recommendation.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade about the lack of prior consultation on changes to regulations affecting the import of food products. For example, in 2002, a change in the application of import regulations on live seafood (e.g. lobster) was implemented without prior notification to foreign trade offices or importers. This change disrupted the import of highly perishable live lobsters from Canada.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that the island's wood building code is insufficiently prescriptive to assure adequate quality. The Canadian wood products industry is currently working with the Chinese Taipei government on the revision of its wood building code. Revisions have been proposed, but the timing for implementation has yet to be set.

India

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate averaged 6.5% between 1993 and 2000.

The process of economic reforms continues, if somewhat hesitantly. All remaining quantitative restrictions were lifted in April 2001. The insurance sector has been opened to private and foreign investment. More sectors (e.g. garments, leather, toys, shoes) have been "de-reserved" from the small-scale industries. Further liberalization of capital account, FDI and foreign institutional investment rules has been effected. Legislation to reform the bankruptcy, competition, pension and labour regimes, among others, is being contemplated.

Total Canada–India merchandise trade for 2002 reached almost $2 billion, with a balance of $690 million in India's favour.

FDI is allowed in all areas, except for a limited number of sensitive sectors (e.g. atomic energy, railways). FDI ceilings and approval processes have been progressively relaxed, so that a large majority of sectors are now open to 100% foreign equity, via the automatic approval route. Ceilings on FDI remain in a diminishing number of sectors, such as insurance (26%), defence (26%) and banking (49%), and, in certain cases, approval has to be obtained from the Foreign Investment Promotion Board under the Ministry of Commerce and Industry. Canadian investment in India is relatively modest compared with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of $257 million in 1999.

Indian investment in Canada remains underreported for a variety of technical reasons. The opening of several software development centres in Canada by major India-based IT firms points to the attractiveness of Canada as an investment destination and has attracted additional Indian investment. The growing Canada–India bilateral trade and investment ties have been facilitated by a number of business associations, most notably the Confederation of Indian Industry, the Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry, the Canada–India Business Chamber and the Indo-Canadian Chamber of Commerce.

India constitutes a potentially significant market for almost any type of good, service or technology. An expanding middle class, estimated at up to 300 million, is interested in new products from around the world, and offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strengths. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri-food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology, as well as banking, insurance and educational services.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Press India to respect its WTO Information Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment.
- Ensure that restrictions on the import of bovine semen from Canada to India are eased.
- Monitor the increasing number of trade remedy actions being taken by India against Canadian imports (e.g. anti-dumping action on specialty steel and vitamin C, safeguard case against edible oil).
- Seek tariff parity between canola oil and soybean oil, as well as prevent the application of safeguard duties on canola oil.
- Continue to seek approval of Canada's export certificate for pork.

- Continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agricultural and Manufactured Goods

In 2001, Canada's agri-food exports to India totalled $200.5 million, the majority of which were pulses (peas, chickpeas and lentils). Canadian exporters are seeking improved access to the Indian market for some agricultural products but have concerns regarding India's import requirements and tariff levels.

India maintains a negative list of imports, which encompasses prohibited, restricted and canalized items. Prohibited items include wild animals and birds; tallow, fat or oils of animal origin; ivory; beef and beef products; and rennet. Restricted items include firearms, certain medicines and drugs, and poppy seeds. Import permits are required for some agricultural products such as seeds for sowing and livestock products. Canalized items are channelled through a designated product specific state trading enterprise. For example, the Food Corporation of India is the canalizing agency responsible for imports of most cereals. Canada will continue to encourage the Indian government to bring its import regime into full compliance with WTO norms.

Bovine Semen

In 1997, India banned the import of bovine semen from Canada. Following representations from Canadian officials, India announced in 2001 that it would lift the ban. However, imports have not resumed as no import permits have been issued by the Indian government. Canada will continue to press India for a final resolution of the issue.

Canola Oil

India applies a tariff of 45% on soybean oil and 85% on canola oil. Canada is seeking improved market access for canola oil to increase its competitiveness vis-à-vis soybean oil. Canada is also seeking to prevent the application of safeguard duties on canola oil in the context of India's ongoing safeguard investigation on all edible vegetable oils.

Pork

India does not accept Canada's export certificate for pork, because the Canadian certificate does not cover some diseases that India requires to be reported. Canada views India's requirements as overly stringent since Canada currently exports pork to over 100 countries.

INVESTMENT

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been growing rapidly in recent years. Annual FDI inflows into India have increased dramatically from less than US$100 million in 1991 to more than US$2.3 billion in 2001. Canadian direct investment in India is still modest, but the flow increased to $18 million in 2001 from $2.4 million in 1991.

Australia

Overview

Australian imports from Canada totalled $1.1 billion in 2002, while Canadian imports from Australia amounted to $1.7 billion, for a two-way total of $2.8 billion. In 2001, Canadian direct investment in Australia amounted to $3.4 billion and foreign direct investment in Canada from Australia was $1.6 billion. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, including aircraft and automobile parts. Pork and lumber are also among the major Canadian exports to Australia.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most-favoured-nation rates, although a substantial amount benefits from duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access. Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to press for removal of the Australian ban on imports of pork products.
- Continue to work with Australia to ensure that softwood lumber regulations do not restrict Canadian lumber exports.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

For several years, Australia has maintained requirements preventing the import of unprocessed pork products from Canada and other countries due to alleged animal health concerns. The measure requires that imported pork must either be cooked in the exporting country or in a transitional facility in Australia. These measures raise the cost of Canadian pork and exclude Canadian exporters from direct access to Australia's retail market. Australia justifies the measures on the basis of the presence of porcine respiratory and reproductive syndrome (PRRS). Canada has long sought the removal of these restrictions, which are based, in Canada's view, on unsubstantiated health and safety claims.

In May 1998, Australian authorities proposed a generic Import Risk Analysis (IRA) on imported pork and sought public comment. In January 2001, Biosecurity Australia published an issues paper upon which Canada provided comments, including on the PRRS issue. It is anticipated that the draft IRA will be circulated for comment in 2003.

Softwood Lumber

In June 1999, Australia undertook an import risk assessment to assess the quarantine risk associated with imports of coniferous sawn lumber and log imports from Canada, New Zealand and the United States. This will determine future import conditions on timber imported from these countries. It is anticipated that Australia, in its final assessment, is likely to recommend the implementation of phytosanitary treatments for products prior to export. This is likely to involve kiln drying, heat treatment and/or application of insecticides. Canadian scientists have been closely involved with Australian authorities at all stages of the IRA to ensure that the treatment of lumber does not become a serious threat to a trade that has been ongoing for more than a century. Annual Canadian coniferous lumber exports to Australia have averaged $87 million over the past decade.

New Zealand

Overview

In 2002, Canada exported $208 million in goods to New Zealand and imported $555 million in return. In 2002, Canada's leading exports to New Zealand were fertilizer, frozen pork and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading imports from New Zealand were fresh, chilled and frozen beef and lamb meat. Total Canadian foreign direct investment in New Zealand was $1.5 billion in 1999.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Canada will continue to make representations pressing for the removal of New Zealand's restrictions on pork, trout and salmon.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

Effective September 1, 2001, New Zealand imposed new requirements suspending the import of unprocessed pork products from Canada and other countries due to alleged animal health concerns—porcine respiratory and reproductive syndrome.

The new measure requires that imported pork must be either cooked in the exporting country or in a transitional facility in New Zealand, similar to Australian restrictions imposed for several years upon unprocessed pork from Canada. According to New Zealand import data, in the year ending October 2002, Canadian exports declined 21% over the previous year.

Canada's position is that the measures are scientifically unjustified. We have been pursuing the issue at the technical level. In February 2002, the Canadian Food Inspection Agency agreed to conduct more scientific research on PRRS. This is expected to be completed later this year.

Canada made high-level representations objecting to New Zealand's requirements on the grounds that these are more trade-restrictive than necessary and not based on science. Canada is working with New Zealand technical authorities to find the earliest possible, mutually acceptable solution.

Trout

In December 1998, New Zealand imposed a "temporary" ban on the import of trout. Since then, the ban has been extended several times. In October 2001, New Zealand announced the replacement of the existing Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998 with an entirely new one, which will be in force through November 7, 2004. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada's position is that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds, and that it is inconsistent with New Zealand's international trade obligations. Canada would like New Zealand to remove the ban.

Salmon

In 1995, New Zealand approved the import of headless, gutted, wild, ocean-caught Pacific salmon products from Canada, based on the conclusion of a 1994 risk analysis document. However, New Zealand maintains a number of sanitary-related post-entry restrictions that discourage imports from Canada, including a requirement that imported salmon and char, in bulk form, be processed in plants that are not certified for export. These restrictions effectively prevent Canada from exporting salmon in bulk for further processing in New Zealand. Indeed, there are currently no New Zealand plants able to process Canadian salmon. Canada is working at the technical level to address outstanding fish health concerns.

Southeast Asia

SINGAPORE

Overview

With one of the world's most open economies, Singapore already presents few barriers to Canadian exports, the most notable exceptions being alcohol and tobacco. The same open policy also extends to immigration as the Singapore government actively encourages foreign talent to live and work in the city state. Singapore is therefore a popular Southeast Asian destination for Canadian businesses and individuals.

Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technology. In 2002, Canadian exports of goods to Singapore were $513 million, and imports from Singapore were $988 million, while trade in services between the two countries for the year 2000 was $829 million. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily to position itself as a Southeast Asian hub for information and communications technology, financial services, life sciences and cultural industries. To support the development of these knowledge-based industries, Singapore in 2001 converted the Intellectual Property Office of Singapore into a statutory board under the Ministry of Law.

In 2002, Canada and Singapore commenced negotiations toward a bilateral free trade agreement. The Canada–Singapore Free Trade Agreement, when complete, will improve the ability of Canadian firms to export to and invest in Singapore in those areas still subject to protection.

Market Access Results in 2002

- Completed three full rounds of negotiations toward a bilateral free trade agreement.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue negotiations toward a Canada–Singapore Free Trade Agreement in order to remove remaining barriers to trade in goods and improve overall access for Canadian investment and services in sectors such as financial and professional services.
- Continue to monitor the development of intellectual property legislation and enforcement efforts in Singapore for patents, trademarks and copyrights.
- Continue to encourage discussions on outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.

Investment

While inward FDI to Canada from Singapore remained stable at $132 million in 2001, Canadian direct investment in Singapore jumped sharply to $4.52 billion from $3.0 billion and $3.2 billion in 1999 and 2000 respectively. While most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices in services sectors such as banking and insurance, Canadian firms in the environmental technology, aircraft maintenance, manufacturing and retail sectors also have a presence.

The Singapore government is extremely active in investing in key technology sectors, in part through the creation of several investment funds administered through government statutory boards such as the Agency for Science, Technology and Research and the Singapore Economic Development Board. Most of these funds are geared toward attracting foreign corporations and expertise to Singapore to help develop strategic growth areas, such as life sciences and ICT.

INDONESIA

Overview

In 2002, the Indonesian economy grew an estimated 3.6%, driven primarily by government spending and domestic private consumption. However, there is growing concern that the boom in consumption that is driving GDP growth is falling off. In addition, a continuing dearth of investment, particularly after the bombing in Bali, could affect economic growth in 2003.

Indonesia remains Canada's largest export market in Southeast Asia. Commodities are still the top export to Indonesia, making up 65% of total exports. However, electronics and prepared foods are two areas in which Canadian firms are making inroads. As long as the consumption boom continues, there will be opportunities for Canadian-made consumer goods.

On the fiscal and monetary policy fronts, Indonesia is performing well. In recognition of this fact, several international rating agencies upgraded Indonesia's sovereign ratings in August and September 2002. Inflation in the Consumer Price Index fell from 11.5% in 2001 to 11.9% in 2002. Indonesia's fiscal year 2002 budget implementation remained on track throughout 2002, with the full year deficit equivalent to 2.6% of GDP. In August 2002, the government unveiled a conservative US$40.7 billion draft budget for fiscal year 2003 that forecasts a deficit equivalent to 1.3% of the 2002 GDP, though post-Bali revisions have moved that to between 1.6% and 2.0%. Major announced increases in fuel and electricity prices (which significantly reduce the fuel subsidy, still a large part of the national expenditure budget) will assist in keeping that deficit to a minimum.

Market Access Results in 2002

- The tariff for processed Canola oil was confirmed at zero after the Customs Service attempted to impose a 10% tariff that would have made competition with other competing edible oils more difficult.
- Canadian Food Inspection Agency certification for fish products was accepted, enabling improved access to Indonesian markets.

- The "check price" on which tariffs are assessed for Canadian apples was reduced to match that for competing U.S.-source products.
- Equal certification measures were obtained for Canadian meat bonemeal that allow access on par with Australia, New Zealand and the United States, the only other approved source countries.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Ensure that Indonesia does not impose increased tariffs on soybeans and other agricultural products.
- Continue to ensure that Indonesia's check price system does not disadvantage Canadian exporters.
- Monitor Indonesia's intention with respect to implementing a product labelling system and provide timely advice to Canadian exporters.
- Press for reform of Indonesia's corporate bankruptcy laws to require ministerial approval for bankruptcy declarations against all financial institutions.
- Lobby the Indonesian government to establish clear interconnect regulations in the telecommunications industry. The lack of transparent regulation has slowed growth, impeding Canadian telecom exporters' access to the market.

Investment

With a population of over 220 million people, Indonesia offers a large and growing domestic market and a large workforce, diverse and abundant natural resources, reasonably modern telecommunications and other infrastructure, and a strategic location along some of the world's major trade routes. If Indonesia continues to move toward implementing a sound policy framework and continues a strong commitment to reform, it should be able to take advantage of its fundamental economic strengths to restore investor confidence.

Unfortunately, investor confidence has remained depressed compared with levels in the 1990s, for a number of reasons. One reason may be excesses of capacity in certain sectors due to overly optimistic growth projections in the past. Another reason is that many existing domestic investors are prevented, by their ongoing debt-restructuring activities, from being able to consider much new investment. A third reason may be the general global downturn in FDI activities following recent stock market retrenchments and concerns about recessions in many countries. In addition to these factors, existing and potential investors cite concerns that include political uncertainty, unclear decentralization, uneven implementation of economic reforms, an unreliable judicial system, security issues and the treatment of existing investors.

Events in 2002, including the highly suspect (and ultimately overturned) bankruptcy declaration of a solvent Canadian-based insurance firm, continued to erode investor confidence in Indonesia. Furthermore, the foreign investment community has yet to see the government take strong actions to improve the investment climate and legal regime. One such action that is eagerly anticipated is reform of the corporate bankruptcy legislation. Such reform should offer the same level of protection for insurance companies as that currently given to banks, which require approval from the Minister of Finance to be declared bankrupt.

While total recorded Canadian direct investment exceeds $2.2 billion, the flow of any new large scale Canadian direct investment has dried up due to continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. A number of Canadian resource companies had been actively planning major new investments in the mining and petroleum sectors, but decisions to proceed with these investments are awaiting clarity on the political, economic and regulatory climate. The Embassy continues to monitor developments and make representations on behalf of specific companies.

New small and medium-sized Canadian investments, which are more immune to political uncertainties, have continued, but at a slower pace than in the late 1990s. Within these new investments, there has also been a shift from manufacturing for the domestic market to manufacturing for export markets as a result of lower production costs.

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Indonesia's political bodies are making some effort to reform the judicial system, but the reform is extremely slow. Businesses

also continue to face time-consuming procedures in obtaining approvals for licences and permits required to implement their investment plans, though the process has improved somewhat. A limited number of sectors are closed to foreign direct investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film making, telecommunications, onshore drilling services and medical clinics.

The new law on regional autonomy, implemented in January 2001, is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. Because both the regional and central governments seek to control the process of investment approvals, some confusion exists. Overall, however, most companies report that regional autonomy has not significantly complicated the course of doing business in Indonesia. Most of Canada's non-resource–based investments are located on the island of Java, where the largest domestic markets exist and where regional autonomy has not been as pressing an issue as it has been for the other islands.

The Canadian government has long supported investment in Indonesia by placing advisors inside the Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada–Indonesia Business Development Office (CIBDO). Several tens of millions of dollars of new investments are currently under consideration by Canadian firms, with CIBDO's assistance, largely in the manufacturing and domestic services sectors. Canadian investment is expected to increase further once broader stability returns to the country and obstacles to investment security are removed.

THAILAND

Overview

Following an economic contraction of over 9% in 1998 during the Asian crisis, the Thai economy is now largely back on track. In June 2000, Thailand officially graduated from its International Monetary Fund program and began to make its IMF loan repayments in November of that year. In 2002, Thailand registered GDP growth of 4.9%, spurred on by domestic private consumption and government spending. Although Thailand still faces challenges, notably related to the precarious situation of its financial sector, its prospects remain very positive, particularly with additional reform legislation.

Thailand is Canada's second-largest trading partner in Southeast Asia. While trade between Canada and Thailand diminished during the economic crisis, in the past few years Canadian exports have recovered strongly and the prospects for continued growth are good. In fact, Canadian exports to Thailand grew 73% between 1999 and 2002. In 2002, Canadian exports to Thailand reached $522 million. Moreover, buoyed by the devaluation of the Thai baht, Thai exports to Canada reached a record high of $1.8 billion last year. Canadian investment in Thailand also continues to grow and reached $1 billion in 2001.

Market Access Results in 2002

- Import tariffs on fibre-optic cable have been waived.
- Import tariffs on parts for producing colour televisions have been waived.
- The Thai government is reviewing tariffs on raw materials used in the production of electronic appliances and electronics.
- Tariff reductions for the textile and chemical industries are being finalized.
- The Thai government released tax incentives for foreign investors establishing their regional operating headquarters in Thailand.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Seek a reduction in the tariff on feed peas to a level comparable to that for other feed ingredients.
- Seek to address the 49% limit on foreign equity investment in joint ventures.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2002 totalled $69 million (up 18% from 2001). These numbers are quite modest considering that Vietnam's overall imports are approximately US$17.5 billion. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the IMF is

satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of aid (US$2.4 billion in 2002).

Economic reform has become a top priority. To this end, Vietnam is making an effort to play a greater role in the international trading system. It is aggressively pursuing membership in the WTO and has set 2005 as a target date for accession. Vietnam tabled its initial market access offers on goods and services in January 2002, and accession negotiations are expected to intensify. Vietnam's eventual membership in the WTO will consolidate its economic reforms and yield a more open, stable and predictable environment for Canadian traders and investors. Canada supports Vietnam's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Canada is also co-sponsoring the APEC Economic Integration Program, which aims to help six Southeast Asian developing economies (including Vietnam) strengthen their trade facilitation and negotiating capacities.

Vietnam recognizes that attracting foreign investment is key to expanding economic opportunities and is trying to reform its legal and judicial systems to create a more welcoming environment for FDI. Despite urging by foreign donors, including Canada, to accelerate the equitization (purchase of shares by employees) of state-owned enterprises and dismantle competitive barriers against private sector companies, progress by the government has been slow.

Market Access Results in 2002

- A memorandum of understanding, signed by the Canadian Food Inspection Agency and Vietnam's Department of Animal Health, that included health certification agreements for a variety of livestock and livestock products. Recently, Vietnam recognized Canada's BSE free status.
- The government continues to implement key reforms, including in the financial sector and with respect to private sector development. Canadian businesses will benefit from improved commercial conditions, although Vietnam will remain far less developed than the regional average.
- The continued commitment of the Vietnamese government to WTO accession by 2005.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Identify and secure improved treatment for Canada's goods and services in bilateral negotiations with Vietnam. Support multilateral efforts at the WTO for Vietnam to develop a consistent, transparent and effective trade policy regime.
- Continue to play a positive role, through bilateral programs and in forums such as APEC, in developing a capacity-building program for trade and economic policy.
- Solidify access for Canada's agriculture and agri-food products through continued negotiation of bilateral, sanitary- and phytosanitary-related arrangements when appropriate.
- Ensure that Canada's right to most-favoured-nation treatment on goods is protected vis-à vis Vietnam's other trading partners.
- Advocate the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, try to ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry.

MALAYSIA

Overview

Malaysia is Canada's largest trading partner in Southeast Asia. In 2002, Canada exported goods totalling $477 million to Malaysia, and imported goods valued at $2 billion. While we have a significant trade deficit in goods with Malaysia, trade in services is far more balanced. In 2000, two way trade in services totalled $249 million, with Canada registering a $37 million surplus. Overall trade is expected to continue to grow in 2003, as the Malaysian economy continues to recover, and the government initiates another expansionary budget.

Malaysia, like many members of the Association of South-East Asian Nations (ASEAN), has recently expressed increased interest in bilateral and regional trade agreements, although it continues to protect its automotive industry. Malaysia has a relatively open, market-oriented economy, and Canadian exporters have not reported any major market access barriers. Export Development Canada has identified, however,

that "politics" does play a role in the economy. The transparency of the decision-making process for projects involving the government requires that Canadian exporters appoint strong local representatives. The Malaysian government allows 100% foreign equity in investments in most sectors. However, a notable exception is the oil and gas sector, where joint ventures with Petronas are the norm.

Market Access Results in 2002

- Malaysia's decision to keep the ringgit pegged to the U.S. dollar for the time being gives Canadian products a price advantage in the Malaysian market.
- Malaysia's high-profile campaign against piracy of software and movies gathered momentum in 2002 with many well-publicized raids on offenders. Nevertheless, Malaysia remains one of Asia's three main hubs for pirated software and movies.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Monitor intellectual property legislation and enforcement.
- Pursue further trade liberalization for goods and services in the context of WTO negotiations, especially in the banking sector, which holds potential for Canadian companies.
- Continue to press for further progress in corporate governance and judicial reform, the lack of which acts as a non-tariff barrier to Canadian trade and investment.
- Monitor Malaysia's decision to extend tariff protection for its automobile industry until 2005. The Malaysian approach limits joint-venture and market opportunities for Canadian parts manufacturers.

PHILIPPINES

Overview

The Philippine economy demonstrated remarkable resilience to external developments in 2002. It was competitive with all other Southeast Asian countries in 2002 with GDP growth of 4.6%. Inflation is down and the peso is stable. The positive performance is due to increased political stability and to President Macapagal-Arroyo's sound and determined approach to the country's economic policy. The government's policy stresses fiscal responsibility, free enterprise, a modernized agricultural sector, a social bias toward the disadvantaged and a raising of the moral standards of government and society. Also contributing to positive performance in 2002 was the stabilizing effect of remittances from the estimated eight million overseas Filipino workers. Although there are still concerns over reforms, transparency and the 2002 deficit, the country's economic situation today is markedly better than under the Estrada Administration. The Philippine government is committed to eliminating the budget deficit by 2006, but it is now clear that targets for this year will not be met due to poorer-than-expected revenue collection.

Market Access Results in 2002

- The Philippines suspended Administrative Order 25 (AO-25), which would have imposed onerous requirements for third-party independent inspections in the country of origin of all meat exported to the Philippines. However, elements of AO-25 were re-introduced in a different manner (see Memorandum Order 7 below).
- Canadian advocacy of socially and environmentally responsible mining prompted the World Bank's private sector lending arm, the International Finance Corporation, to commit to holding a national policy dialogue on responsible mining in 2003. This should in turn contribute to a friendlier and more predictable investment climate.
- Canada pressed for due process on a number of specific investment projects.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Press for the withdrawal of Memorandum Order 7, which will impose duplicative and unnecessary certification requirements for all Canadian meat, milk and their products exported to the Philippines.
- Continue to advocate the benefits of a socially and environmentally responsible mining industry.
- Monitor and assess the investment climate for transparency and due process.

Improving Access for Trade in Goods and Services

Memorandum Order 7—Meat, Milk and Their Products

In July 2002, the Philippines approved Memorandum Order 7, which requires each plant wishing to export meat, milk or their products to the Philippines to submit to a verification, by an independent inspector chosen by the Philippine government, of its compliance with Philippine HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) standards. The verification inspection must be re-done every three months for each plant at the exporter's expense. The inspection requirements for imports of milk and its products have been delayed to January 1, 2004. The auditing requirements for meat and its products were to have come into effect on January 1, 2003, but have since been delayed to April 1, 2003.

Canada continues to object strongly. The new requirements are unnecessarily onerous. Canada is pressing Philippine authorities to accept Canadian Food Inspection Agency attestation that Canadian plants are HACCP-compliant.

Investment

In 1998, Canadian direct investment in the Philippines was $370 million. The largest Canadian investors in the Philippines are Sun Life and Manulife.

Canadian investors face some challenges in the Philippine market. This is particularly so in the mining sector, where Canadian companies have experienced setbacks due to unpredictable and non-transparent decision making on mineral production sharing agreements, where permitting can be slow and unpredictable, and where the national government's administrative and implementation capacity in the regions is limited.

Government decision making on build-operate-transfer (BOT) and private sector participation projects has also proven less than fully predictable, with (in particular) the law and regulations on unsolicited BOTs subject to differing interpretations.

CAMBODIA

Overview

Cambodia has a relatively open, market-oriented economy. Government reforms are ongoing, and Canadian exporters have not faced major market access barriers. Cambodia's period of economic growth continued in 2002, with gains in the garment and tourism sectors. Local partners are key to doing business successfully in Cambodia, since informal barriers to trade do exist. In 2002, Canadian exports to Cambodia totalled $1.6 million, and imports from Cambodia reached $20.8 million.

Cambodia's accession to the WTO is progressing well. Cambodia and WTO members hope to complete the accession negotiations in 2003, making Cambodia the first least-developed country to join the WTO since its creation in 1995. Canada supports Cambodia's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Canada is also co-sponsoring the APEC Economic Integration Program, which aims to help six Southeast Asian developing economies (including Cambodia) strengthen their trade facilitation and negotiation capacities. In addition, the Cambodian government has developed a Pro-Poor Trade Policy Strategy, as one of three pilot countries under the integrated framework, which consists of the six core agencies (IMF, U.S. International Trade Commission, UN Conference on Trade and Development, UN Development Programme, World Bank and the WTO).

Market Access Results in 2002

- Canadian environmental and consulting services companies established offices in Cambodia.
- A Canadian company invested in a waste management operator, while others are pursuing projects funded by international financial institutions (IFIs).
- A Canadian power company expanded a US$4-million investment project in Cambodia.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Advocate the interests of Canadian companies in the market, particularly in the ICT and environmental sectors.
- Advocate the interests of Canadian companies with respect to IFI-funded projects.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.



7 Opening Doors to Other Key Markets

Middle East

ISRAEL

The year 2003 marks the sixth anniversary of the implementation of the Canada–Israel Free Trade Agreement (CIFTA). The most significant factors in the increase in trade between Canada and Israel continue to be the absence of tariffs on virtually all industrial products and the reduction of tariffs on many agricultural and agri-food products. Bilateral trade has more than doubled since CIFTA came into effect. Trade in goods and services reached almost $1 billion in 2002. Machinery, newsprint and high-technology products comprise the bulk of Canadian exports. Canadian companies are also strong services exporters, particularly in sectors such as transportation infrastructure. In addition, Canadian firms continue to make strong gains in priority sectors such as aerospace, information and communications technologies, transportation, agriculture and agri-food, and wood and paper products.

As provided for under CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions to further liberalize bilateral trade in agricultural and agri-food products. As a result of consultations with Canadian producers and exporters, Canada continues to press for improved access to the Israeli market for prepared and frozen foods, canola oil, fresh and frozen fruit and vegetables, pulse crops and pet food. Such access will help maintain Canadian exporters' competitive position vis-à-vis exports from other countries, and will also help secure long-term opportunities for Canadian agri-food products. Canada and Israel agreed at the outset of the current round of bilateral negotiations to exclude the supply-managed sectors of dairy, eggs and poultry. Canada is also seeking improved access for pharmaceutical products.

On July 8, 2002, amendments to CIFTA were implemented that allowed most goods originating from either Canada or Israel to undergo minor processing in the United States without losing their originating status, thus maintaining preferential customs duties under CIFTA.

Two-way flows of direct investment were estimated at nearly $1.3 billion for the years 1999 to 2001. There is bilateral investment activity in a wide range of sectors including information and communications technologies, construction and life sciences. There are no particular barriers faced by Canadian investors in Israel.

WEST BANK AND GAZA STRIP

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian–Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade, signed in 1999, establishes a commercial relationship based on free trade. Aside from eliminating tariffs, the framework aims to improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market. The state of the Middle East Peace Process can affect the movement of goods into and out of the West Bank and Gaza Strip.

Arabian Peninsula

Double taxation agreements (DTAs) were finalized with Kuwait and the United Arab Emirates over the course of 2002. The main objective of DTAs is to facilitate investment between two countries by preventing or giving relief for double taxation, whereby tax is charged by both countries on the same income or profit. With these agreements in place, consideration is being given to a DTA with Oman.

Saudi Arabia continues to work toward accession to the WTO. To further secure market access improvements, Canada will seek to ensure in the working party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO agreements, including the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures and the Agreement on Technical Barriers to Trade. Canada will also continue to seek access for goods and services of key export interest.

Yemen requested accession to the WTO in 2000, but has not yet submitted its memorandum on its foreign trade regime.

The Maghreb

The Maghreb region represents a growing market for Canadian goods and services, with Canadian exports reaching $1.1 billion in 2000. Canadian goods exports increased 26.4% from $625 million in 2001 to $790 million in 2002. The region as a whole has made important progress in trade liberalization and openness to foreign trade and investment in recent years. Efforts to encourage foreign investment and improve market access have been undertaken in all Maghreb countries. Algeria, Morocco and Tunisia have all signed association agreements with the European Union.

ALGERIA

Algeria has undertaken an ambitious campaign of privatization and modernization, as well as regulatory reforms that have opened up sectors such as mining and telecommunications to foreign investors.

Algeria's working party on accession to the WTO was established in 1987, and the fourth meeting of the working party was held in November 2002. Canada's market access priorities for the coming year will include support for Algeria's accession to the WTO, as well as the bilateral negotiations related to its accession.

MOROCCO

Morocco has been a member of the WTO since January 1995. Its economy is undergoing a period of transition as substantial economic reforms, encouraged by the International Monetary Fund, are implemented. These reforms should allow for a modernization of the economy while promoting market access. Morocco has been actively engaged in negotiating regional free trade agreements. Morocco and the United States agreed to the negotiation of a free trade agreement in 2002.

LIBYA

Libya deposited its application for accession to the WTO in December 2001. A working party has yet to be established. The Canadian Embassy in Libya officially opened in 2002, and has since made significant progress in expanding access to the Libyan market for Canadian companies. Canada's exports to Libya increased 120% between 2001 and 2002, rising from $20.5 million to $45.1 million.

TUNISIA

Tunisia is actively pursuing a trade liberalization policy. Tunisia joined the WTO in 1995 and was the first Maghreb country to sign an association agreement with the European Union. This agreement foresees the progressive elimination of Tunisian tariffs and the eventual creation of a free trade area with the European Union in 2008. Tunisia has introduced a large number of structural and regulatory reforms in order to promote foreign investment, including free trade zones and updating of infrastructure.

Canadian exports to Tunisia increased substantially in 2002, a year in which Canada hosted a Canada–Tunisia Bilateral Commission to further advance economic cooperation and market access.

Sub-Saharan Africa

African gross domestic product is currently growing faster than the GDP of any other developing in region of the world. Canada exported $606 million in goods to sub-Saharan Africa in 2002, down from $700 million in 2001. The addition of services exports would bring total exports to over $1 billion. Goods imports from sub-Saharan Africa increased by 10% to $1.2 billion, with crude oil accounting for over a third of this figure. On January 1, 2003, Canada opened its markets to African imports by eliminating tariffs and quotas on most imports from 48 least-developed countries, of which 34 are located in Africa.

SOUTH AFRICA

South Africa is Canada's largest trading partner in sub-Saharan Africa. The trading relationship is diverse and well developed, with exports from Canada ranging from mining machinery through grains to communications equipment.

South Africa continues to pursue an open trading regime. In addition to its international activities in multilateral organizations such as the Cairns Group, it continues to open its domestic market. Since the end of apartheid, tariffs have been simplified and reduced and non-tarrif barriers have been scaled back. Competition is being encouraged by reducing the concentration of business ownership, a legacy of apartheid, and through privatization and deregulation. South Africa actively encourages foreign investment in order to accelerate development and increase employment. To encourage greater inclusiveness, the government actively promotes economic empowerment in both the public and private sectors.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to press South African authorities to clarify and streamline the rules applicable to exchange controls affecting potential mergers between South African and Canadian firms.
- Ensure full clarity on offset requirements (both military and civilian) for large procurement contracts, which have in the recent past created transparency problems.
- Continue to monitor Canada's competitiveness in light of the free trade agreements that South Africa has with the European Union, Mercosur and the Southern African Development Community.
- Monitor South African policies and programs, such as the new natural resources legislation and the economic empowerment program, to ensure that the interests of Canadian investors are protected.

EAST, WEST AND SOUTHERN AFRICA (EXCLUDING SOUTH AFRICA)

Canadian exports to the rest of sub-Saharan Africa are concentrated in a few commodities. Exports to the region from the European Union and the United States suggest that Canadian suppliers are not winning the share of African business that might be expected. A priority for 2003 will be identifying new opportunities to export to Africa and exploring reasons for the apparent reduced access of Canadian exporters to African markets. The November 2002 trade and investment mission to South Africa, Nigeria and Senegal, led by International Trade Minister Pierre Pettigrew, was an important first step in this direction.

8 Glossary of Terms



ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement. Negotiations with established contracting parties of the WTO, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it is entitled to full WTO membership benefits. *(Accession)*

APPLIED TARIFF: The rate of duty actually in effect at the border. (*Tarif appliqué*)

ANTI-DUMPING: Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. *(Antidumping)*

APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia-Pacific economic cooperation. Members are Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Hong Kong (China), Indonesia, Japan, Korea (Republic of), Malaysia, Mexico, New Zealand, Papua New Guinea, Peru, Philippines, Russia, Singapore, Chinese Taipei (Taiwan), Thailand, United States, Vietnam. (*APEC : Coopération économique Asie-Pacifique*)

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. a commitment not to increase a tariff above a specified level. (*Consolidation*)

CA-4 (Central America Four): El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. Currently in free trade negotiations as a group with Canada. (*Groupe des quatre de l'Amérique Centrale*)

CAIRNS GROUP: A coalition of 18 agricultural exporting countries (Argentina, Australia, Bolivia, Brazil, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Guatemala, Indonesia, Malaysia, New Zealand, Paraguay, Philippines, South Africa, Thailand, Uruguay) that develops proposals in the context of multilateral trade negotiations. (*Groupe de Cairns*)

CANADA–EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada–EU relations and consists of four parts: economic and trade relations, foreign policy and security issues, transnational issues, and fostering links. (*Plan d'action commun Canada-UE*)

CCFTA: Canada–Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. (*ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili*)

CIFTA: Canada–Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. (*ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël*)

COUNTERVAILING DUTIES: Additional duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. (*Droits compensateurs*)

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obliges governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods—or the price actually paid or payable for them—as the principal basis for valuing the goods for customs purposes. (*Évaluation en douane*)

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement that provide the means for settling differences of view between the parties. (*Règlement des différends*)

DOHA DEVELOPMENT ROUND: A new round of World Trade Organization negotiations, launched at the Ministerial Meeting in Doha, Qatar, in November 2001. (*Programme de Doha pour le développement*)

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, EFTA had seven members. Since its founding, the composition has changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. (*AELE : Association européenne de libre-échange*)

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10% or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. (*IED : Investissement étranger direct*)

FTA: Free Trade Agreement. Often refers to the Canada–U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. (*ALE : Accord de libre-échange*)

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western hemisphere to create a free trade area by 2005, launched in Miami in December 1994. (*ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques*)

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally agreed and legally enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. (*AGCS : Accord général sur le commerce des services*)

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. From 1947 to 1995, the multilateral institution overseeing the global trading system, as well as the international agreement governing trade in goods (GATT 1947). As an organization, superseded by the WTO in January 1995. GATT 1994 (the agreement) has been amended and incorporated into the new WTO agreements and continues to govern trade in goods. (*GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*)

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country. (*PIB : Produit intérieur brut*)

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations. (*Cadre intégré*)

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc., and protected by copyright, patents, trademarks, etc. (*Propriété intellectuelle*)

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement with over 50 members that provides for duty-free trade in information technology and telecommunications products. (*ATI : Accord sur la technologie de l'information*)

LIBERALIZATION: Reductions in tariffs and the removal of other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. (*Libéralisation*)

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. (*NPF : Traitement de la nation la plus favorisée*)

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. (*ALENA : Accord de libre-échange nord-américain*)

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES): Government measures or policies other than tariffs that restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, and measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. (*Barrières non tarifaires – mesures*)

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for the study of and cooperation on a broad range of economic, trade, scientific and educational issues. (*OCDE : Organisation de coopération et de développement économique*)

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products that can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis that specifies only the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. (*Contingent*)

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures that determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country. (*Règles d'origine*)

SMART BORDER DECLARATION: A 30-point action plan developed by Canada and the United States to manage the Canada–U.S. border. (*Déclaration sur la frontière intelligente*)

SUBSIDY: An economic benefit granted by a government to producers of goods, often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (e.g. low interest export credits guaranteed by a government agency). (*Subvention*)

TARIFF: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an *ad valorem* (percentage of value) or on a specific basis (e.g. $5 per 100 kilograms). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for government. (*Tarif de douanes*)

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff. Imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. (*Contingent tarifaire*)

TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. (*Transparence*)

URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. (*Cycle d'Uruguay*)

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system. (*OMC : Organisation mondiale du commerce*)

WTO APPELLATE BODY: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports. (*Organe d'appel de l'OMC*)

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement wherein all the participating countries eliminate the same barriers on the same products; however, it most frequently refers to tariff elimination. A zero-for-zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well. (*Accords zéro-zéro*)



9 List of Acronyms

ABT	Agreement on Basic Telecommunications
AGP	Agreement on Government Procurement
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation forum
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
BSE	Bovine Spongiform Encephalopathy
BSL	(Japan's) Building Standards Law
CA-4	Central American Four: El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua
CAP	Common Agricultural Policy
CARICOM	Caribbean Community
CCFTA	Canada–Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CET	common external tariff
CERT	Canada–Europe Round Table
CFE	Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CIDA	Canadian International Development Agency
CIFTA	Canada–Israel Free Trade Agreement
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
EC	European Commission
ECTI	EU–Canada Trade Initiative
EDC	Export Development Canada
EFTA	European Free Trade Association
EU	European Union
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FDI	foreign direct investment
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FIPA	foreign investment protection (and promotion) agreement
FSA	(Japan's) Financial Services Agency
FTA	Free Trade Agreement
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
GMO	genetically modified organism
G7 / 8	Group of seven leading industrialized nations plus Russian Federation
IAP	individual action plan
ICT	information and communications technologies
IEC	Intergovernmental Economic Commission
IMF	International Monetary Fund

ISO	International Organization for Standardization
IT	information technology
ITA	Information Technology Agreement (1997)
ITC	(U.S.) International Trade Commission
JAS	Japan Agricultural Standards
JETRO	Japan External Trade Organization
LDC	least-developed country
MoAFF	(Japan's) Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
MFN	most-favoured nation
MMPA	(U.S.) Marine Mammal Protection Act
MOU	memorandum of understanding
MRA	mutual recognition agreement
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NEBS	New Exporters to Border States
NGO	non-governmental organization
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)
SAGIT	sectoral advisory group on international trade
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade
SMEs	small and medium-sized enterprises
SPS	sanitary and phytosanitary
SPWG	(Canada–Korea) Special Partnership Working Group
TBT	technical barriers to trade
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TICA	Trade and Investment Cooperation Arrangement
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
TRQ	tariff rate quota
UN	United Nations
WTO	World Trade Organization

Notes

ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Commission du commerce international des États-Unis
JAS	Normes agricoles japonaises
JETRO	Organisation du commerce extérieur du Japon
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MAFP	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (Japon)
Mercosur	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
MET	Mécanisme d'examen transitoire
MIC	Mesure concernant les investissements et liée au commerce
MMPA	Loi américaine sur la protection des mammifères marins
NEEF	Nouveaux exportateurs aux États frontaliers
NPF	Nation la plus favorisée
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de classification enregistré
OGM	Organisme génétiquement modifié
OHE	Organisme d'homologation enregistré
OIE	Office international des épizooties
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
ORD	Organe de règlement des différends
PAC	Politique agricole commune
PAI	Plan d'action individuel
PEMEX	Société pétrolière nationale du Mexique
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PSCA	Partenariat stratégique canado-américain
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEC	Tarif extérieur commun
TI	Technologies de l'information
TIC	Technologies de l'information et des communications
TRCE	Table ronde Canada–Europe
UE	Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

9 Liste des acronymes



ACDI	Agence canadienne de développement international
ADPI	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALECC	Accord de libre-échange Canada–Chili
ALECCR	Accord de libre-échange Canada–Costa-Rica
ALECI	Accord de libre-échange Canada–Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Forum de coopération économique Asie-Pacifique
APIE	Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATB	Accord sur les télécommunications de base
ATI	Accord sur les technologies de l'information (1997)
BPF	Bonnes pratiques de fabrication
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CDPC	Centre de droit et de politique commerciale
CE	Commission européenne
CEICU	Commission économique intergouvernementale Canada–Ukraine
CFE	Commission fédérale de l'électricité du Mexique
CGM	Comité de gestion mixte
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international
CTA	Contingent tarifaire autonome
DSP	(U.S.) Distilled Spirits Plant
EBS	Encéphalopathie bovine spongiforme
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
EDC	Exportation et développement Canada
FDA	Food and Drug Administration
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
FTA	(U.S.) Federal Transit Administration
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada-Corée)
G7/G8	Groupe des sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
ICCU	Initiative commerciale Canada–Union européenne
ICDE	Investissement canadien direct à l'étranger
IED	Investissement étranger direct

GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE : Le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. (*CA-4 – Central America Four*)

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. (*Foreign Direct Investment*)

LIBÉRALISATION : Réductions des droits de douane et autres mesures qui limitent le commerce international, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. (*Liberalization*)

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination. (*MFN: Most-favoured-nation treatment*)

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. (*OECD: Organization for Economic Co-operation and Development*)

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. (*WTO: World Trade Organization*)

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. (*WTO Appellate Body*)

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. (*GDP: Gross Domestic Product*)

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens. (*Canada–EU Action Plan*)

PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : Un nouveau cycle de négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Qatar en novembre 2001. (*Doha Development Round*)

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. (*Intellectual Property*)

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. (*Dispute Settlement*)

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre. (*Rules of Origin*)

SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple). (*Subsidy*)

TARIF APPLIQUÉ : Un tarif appliqué correspond au taux de douane effectivement imposé à la frontière. (*Applied Tariffs*)

TRANSPARENCE : Visibilité et clarté des lois et des règlements. (*Transparency*)

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. (*FTAA: Free Trade Area of the Americas*)

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les droits de douane qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les droits de douane ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. (*Non-Tariff Barriers – Measures*)

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. (*Integrated Framework*)

CONSOLIDATION : L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction juridique (p. ex. en le protégeant de tout accroissement ou changement). (*Binding*)

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importées ou exportées pendant une période précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. (*Quota*)

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. (*Tariff Rate Quota*)

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. (*Uruguay Round*)

DÉCLARATION SUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE : Un plan d'action en 30 points élaboré par le Canada et les États-Unis pour la gestion de la frontière canado-américaine. (*Smart Border Declaration*)

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (*Countervailing Duties*)

DROITS DE DOUANE : Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou selon une base déterminée (p. ex. : 5 $ par 100 kilogrammes). Les droits de douane accordent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués localement et génèrent des revenus pour le gouvernement. (*Tariff*)

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays importateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signent à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. Il doit s'agir de la principale méthode d'évaluation des biens aux fins douanières. (*Customs Valuation*)

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, l'institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord général régissant le commerce des services (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés dans les nouveaux accords de l'OMC; il continue de régir le commerce des marchandises. (*GATT: General Agreement on Tariffs and Trade*)

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 18 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Fidji, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. (*Cairns Group*)



8 Glossaire

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plus de 50 pays membres, prévoit l'élimination des droits de douane applicables aux produits de technologie de l'information et de télécommunications. (*ITA: Information Technology Agreement*)

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. (*Accession*)

ACCORD ZÉRO-ZÉRO : Désigne un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Toutefois, il fait habituellement référence à une élimination de tarif. Un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires. (*Zero-for-Zero*)

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne. (*EFTA: European Free Trade Association*)

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services. (*GATS: General Agreement on Trade in Services*)

ALE : Accord de libre-échange. Désigne souvent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. (*FTA: Free Trade Agreement*)

ALECC : Accord de libre-échange Canada–Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. (*CCFTA: Canada–Chile Free Trade Agreement*)

ALECI : Accord de libre-échange Canada–Israël, entré en vigueur le 1er janvier 1997. (*CIFTA: Canada–Israel Free Trade Agreement*)

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. (*NAFTA: North American Free Trade Agreement*)

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causant un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (*Anti-Dumping*)

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont l'Australie, le Brunéi Darussalam, le Canada, le Chili, la Chine, la République de Corée, les États Unis, Hong Kong (Chine), l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, le Pérou, les Philippines, la Russie, Singapour, le Taipei chinois, la Thaïlande, le Vietnam. (*APEC: Asia–Pacific Economic Cooperation*)

accord prévoit l'élimination progressive des droits de douane imposés par la Tunisie et l'établissement d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne d'ici 2008. Pour promouvoir l'investissement étranger, la Tunisie a amorcé un grand nombre de réformes structurelles et réglementaires, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures.

Les exportations canadiennes en Tunisie ont connu une hausse considérable en 2002. Le Canada a tenu en 2002 une consultation bilatérale canado-tunisienne afin de faire progresser la coopération économique et l'accès aux marchés entre les deux pays.

Afrique subsaharienne

Parmi toutes les régions en développement, l'Afrique est celle qui connaît la croissance du produit intérieur brut (PIB) la plus rapide. Les exportations de marchandises canadiennes en Afrique subsaharienne, qui étaient de 700 millions de dollars en 2001, ont connu une baisse en 2002, pour se chiffrer à 606 millions de dollars. Si l'on ajoute les exportations de services, les exportations totales s'élèveraient à plus de 1 milliard de dollars. Le Canada a importé pour 1,2 milliard de dollars de produits en provenance de l'Afrique subsaharienne (une hausse de 10 %), dont plus du tiers se composent de pétrole brut. Le 1er janvier 2003, le Canada a ouvert son marché aux produits africains en éliminant ses droits de douane et ses contingents visant les importations en provenance des 48 pays les moins avancés, dont 34 se trouvent en Afrique.

AFRIQUE DU SUD

L'Afrique du Sud est le plus important partenaire commercial du Canada en Afrique subsaharienne. La relation commerciale entre les deux pays est vaste et variée. Le Canada y exporte des produits divers : machines pour exploitation minière, grain et matériel de communication.

L'Afrique du Sud continue d'exploiter un régime de libéralisme commercial. En plus de ses activités au sein d'organismes multilatéraux comme le Groupe de Cairns, elle continue à libéraliser son marché intérieur. Depuis la fin de l'apartheid, les droits de douane ont été simplifiés et réduits, et les barrières non tarifaires ont été abaissées. La concurrence est stimulée par la réduction de la concentration de la propriété des entreprises, qui était un legs de l'apartheid, et par la privatisation et la déréglementation. L'Afrique du Sud est très ouverte à l'investissement étranger puisqu'elle y voit un moyen d'accélérer le développement et d'améliorer le marché de l'emploi. Afin de favoriser l'intégration, le gouvernement fait activement la promotion de l'autonomie économique dans les secteurs public et privé.

Accès au marché – priorités du Canada pour 2003

- continuer de faire pression sur les autorités sud-africaines afin qu'elles tirent au clair et rationalisent les règles du contrôle des changes qui touchent les fusions éventuelles d'entreprises sud-africaines et canadiennes;
- veiller à ce que soient clarifiées les prescriptions d'échanges de contrepartie (civils et militaires) s'appliquant aux gros marchés publics, auxquels la non-transparence a causé des problèmes ces dernières années;
- continuer d'évaluer la compétitivité du Canada en Afrique du Sud compte tenu des accords de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'Union européenne, le Mercosur et la Communauté de développement de l'Afrique australe;
- surveiller les politiques et les programmes de l'Afrique du Sud comme la nouvelle législation sur les ressources naturelles et le programme de démarginalisation économique pour protéger les intérêts des investisseurs canadiens.

AFRIQUE ORIENTALE, OCCIDENTALE ET AUSTRALE (À L'EXCEPTION DE L'AFRIQUE DU SUD)

Les exportations canadiennes dans le reste de l'Afrique subsaharienne se limitent à quelques produits. L'examen des exportations vers cette région en provenance de l'Union européenne et des États-Unis indique que les fournisseurs canadiens n'obtiennent pas la part du marché africain à laquelle ils pourraient s'attendre. En 2003, l'une des priorités consistera à trouver des nouveaux débouchés d'exportation vers l'Afrique et à déterminer pourquoi les marchés africains semblent moins accessibles qu'avant aux exportateurs canadiens. Un premier pas important dans cette direction est la mission canadienne de promotion du commerce et de l'investissement menée en novembre 2002 par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, en Afrique du Sud, au Nigéria et au Sénégal.

La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza.

Péninsule arabique

Des conventions concernant la double imposition ont été conclues avec le Koweït et les Émirats arabes unis en 2002. Le principal objectif de ces conventions est de faciliter et de stimuler l'investissement entre deux pays en prévenant ou en allégeant la double imposition. Sans ces conventions, les deux pays prélèveraient des taxes sur le même revenu ou profit. L'adoption de ces deux conventions permet d'espérer l'adoption d'une convention avec l'Oman.

L'Arabie saoudite poursuit sa démarche en vue d'accéder à l'OMC. Afin de s'assurer que les améliorations en matière d'accès aux marchés sont bien mises en œuvre, le Canada demandera, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite respecte toutes ses obligations prévues par l'ensemble des accords de l'OMC, y compris l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce. Le Canada continuera de réclamer un accès sûr pour les produits et services essentiels dans le secteur de l'exportation.

Le Yémen a également demandé à accéder à l'OMC en 2000, mais n'a toujours pas soumis de mémoire sur son régime de commerce extérieur.

Maghreb

La région du Maghreb représente un marché de plus en plus important pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les exportations canadiennes ont atteint 1,1 milliard de dollars en 2000 et les exportations canadiennes de services sont passées de 625 millions de dollars en 2001 à 790 millions de dollars en 2002, ce qui représente une hausse de 26,4 %. Ces dernières années, la région dans son ensemble a fait des progrès notables dans le domaine de la libéralisation des échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte au commerce et aux investissements étrangers. Tous les pays du Maghreb se sont employés à favoriser l'investissement étranger et à améliorer l'accès à leurs marchés. L'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont tous signé des accords d'association avec l'Union européenne.

ALGÉRIE

Après avoir engagé des réformes réglementaires qui auront permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers (les mines et les télécommunications notamment), l'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation.

Le groupe de travail pour l'accession de l'Algérie à l'OMC a été institué en 1987 et s'est réuni pour la quatrième fois en novembre 2002. Les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande de l'Algérie d'accession à l'OMC ainsi qu'aux négociations bilatérales connexes.

MAROC

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition après que le Fonds monétaire international y a encouragé les pouvoirs publics à entreprendre tout un éventail de réformes économiques. Ces réformes devraient permettre de moderniser l'économie et de favoriser l'accès aux marchés. Le Maroc est actuellement à négocier des accords régionaux de libre-échange. En2002, le Maroc a convenu avec les États-Unis d'entreprendre la négociation d'un accord de libre-échange.

LIBYE

La Libye a déposé sa demande d'accession à l'OMC en décembre 2001, mais aucun groupe de travail n'a été formé. Depuis son inauguration en 2002, l'ambassade du Canada en Lybie a déjà réussi à accroître considérablement l'accès au marché libyen pour les entreprises canadiennes. Les exportations canadiennes en Libye sont passées de 20,5 millions de dollars en 2001 à 45,1 millions de dollars en 2002, une hausse de 120 %.

TUNISIE

La Tunisie prend des mesures concrètes pour libéraliser ses échanges commerciaux. La Tunisie a accédé à l'OMC en 1995 et est devenue le premier pays du Maghreb à conclure un accord d'association avec l'Union européenne. Cet

7 Ouverture sur d'autres marchés importants



Moyen-Orient

ISRAËL

L'année 2003 marquait le sixième anniversaire de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI). L'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires sont les principaux facteurs de la croissance du commerce entre les deux pays. Depuis l'adoption de l'ALECI, les échanges bilatéraux ont plus que doublé. En 2002, le commerce des produits et des services atteignait près de 1 milliard de dollars. Les machines, le papier journal et les produits de haute technologie représentent le gros de nos exportations vers Israël. Les entreprises canadiennes sont également d'importants exportateurs de services, en particulier dans les secteurs comme celui des infrastructures de transport. De plus, les entreprises canadiennes continuent de faire des gains importants dans des secteurs prioritaires comme l'aérospatiale, les technologies de l'information et des communications, les transports, l'agriculture et l'agroalimentaire ainsi que le bois et les produits de papier.

En vertu de l'ALECI, le Canada et Israël poursuivent leurs débats sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. À la suite de la consultation des producteurs et des exportateurs canadiens, le gouvernement du Canada continue à exercer des pressions pour qu'Israël améliore l'accès aux secteurs suivants : aliments préparés et surgelés, huile de canola, fruits et légumes frais et surgelés, légumineuses et aliments pour animaux familiers. Cette amélioration de l'accès, en plus d'aider les exportateurs canadiens à demeurer concurrentiels face aux exportateurs des autres pays, contribuerait à garantir des débouchés à long terme pour les produits agroalimentaires canadiens. Le Canada et Israël ont convenu d'exclure, à l'issue de la ronde actuelle de négociations bilatérales, les secteurs à offre réglementée comme les produits laitiers, les œufs et la volaille. Le Canada cherche par ailleurs à obtenir un meilleur accès au marché des produits pharmaceutiques.

Le 8 juillet 2002, l'ALECI a été modifié de manière à ce que la plupart des marchandises en provenance du Canada ou d'Israël puissent subir des transformations mineures aux États-Unis sans perdre leur caractère de produit d'origine. Ces modifications permettent de maintenir les droits de douane préférentiels prévus à l'ALECI.

Les courants bilatéraux d'investissements directs se sont élevés à près de 1,3 milliard de dollars de 1999 à 2001. L'investissement bilatéral touche un grand nombre de secteurs dont les technologies de l'information et des communications, la construction et les sciences de la vie. Aucun obstacle particulier n'empêche les investisseurs canadiens d'avoir accès au marché israélien.

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché.

CAMBODGE

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et axée sur le marché. Les exportateurs canadiens n'ont donc pas eu à surmonter d'obstacles importants pour accéder au marché de ce pays dans lequel des réformes gouvernementales sont en cours. La période de croissance économique que connaît le Cambodge s'est poursuivie en 2002 et a été marquée par des gains dans les secteurs du vêtement et du tourisme. Pour réussir au Cambodge, il est essentiel d'avoir l'appui de partenaires sur place. Il existe des obstacles informels au commerce. En 2002, les exportations canadiennes au Cambodge se sont élevées à 1,6 million de dollars, et les importations de produits cambodgiens au Canada se sont élevées à 20,8 millions de dollars.

L'accession du Cambodge à l'OMC progresse très rapidement. Le Cambodge et les pays membres de l'OMC espèrent conclure les négociations sur l'accession d'ici 2003, ce qui ferait du Cambodge le premier des pays les moins avancés à accéder à l'OMC depuis sa création en 1995. Le Canada appuie la démarche du Cambodge pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Cambodge) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation. De plus, le gouvernement du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres, à titre de l'un des trois pays participants à un projet-pilote qui s'inscrit dans l'approche dite du « Cadre intégré ». Il s'agit d'une démarche commune à six grandes organisations internationales : le FMI, la Commission du commerce international des États-Unis, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le Programme des Nations Unies pour le développement, la Banque mondiale et l'OMC.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Des entreprises canadiennes des secteurs de l'environnement et des services de consultation ont établi des bureaux au Cambodge.
- Une autre entreprise canadienne a investi dans la gestion des déchets, et d'autres mènent des projets financés par des institutions financières internationales.
- Une entreprise énergétique canadienne a procédé à l'élargissement d'un projet d'une valeur de 4 millions de dollars américains au Cambodge.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans le marché, en particulier dans les secteurs des TIC et de l'environnement.
- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans les projets financés par des institutions financières internationales.
- Continuer à faire pression pour que progresse la réforme de l'administration des entreprises et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements canadiens.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Les Philippines ont suspendu l'arrêté administratif 25 (AO-25 – Administrative Order 25), qui aurait exigé la tenue d'inspections indépendantes coûteuses dans le pays d'origine de toute viande destinée à être exportée aux Philippines. Toutefois, certains éléments de l'AO-25 ont été remis en vigueur différemment dans la note de service n° 7 (Voir ci-après le Memorandum Order 7).
- Dans le secteur de l'investissement et de l'exploitation minière, la promotion par le Canada d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités sociales a amené la Société financière internationale, l'organe chargé des prêts au secteur privé de la Banque mondiale, à s'engager à prendre part à un dialogue national d'orientation sur l'exploitation minière responsable en 2003, ce qui devrait contribuer à l'installation d'un climat d'investissement plus accueillant et prévisible.
- Le Canada a fait valoir la nécessité de l'application régulière de la loi dans le cadre de certains projets d'investissement.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Faire pression en vue de l'élimination de la note de service n° 7, qui imposera des exigences de certification de la viande, du lait et des produits carnés et laitiers canadiens destinés à être exportés aux Philippines. Ces exigences se recoupent et ne sont pas nécessaires.
- Continuer de promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités sociales.
- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la loi en ce qui concerne le climat d'investissement.

Améliorer l'accès au marché des produits et des services

Note de service n° 7 (Memorandum Order 7) – Viande, lait et produits dérivés

En juillet 2002, les Philippines ont approuvé la note de service n° 7, en vertu de laquelle les usines qui désirent exporter du lait, de la viande ou des produits carnés et laitiers aux Philippines devront subir une vérification menée par un inspecteur indépendant choisi par le gouvernement philippin. Cette inspection aura pour but de voir si les usines se plient aux normes HACCP (analyse des risques et maîtrise de contrôles critiques) philippines. L'inspection devra être répétée chaque trimestre dans chaque usine aux frais de l'exportateur. La mise en application des exigences en matière d'inspection du lait et des produits laitiers destinés à l'importation aux Philippines a été repoussée au 1er janvier 2004. Les exigences en matière d'inspection de la viande et des produits carnés devaient entrer en vigueur le 1er janvier 2003, mais leur mise en œuvre a été repoussée au 1er avril 2003.

Le Canada continue de s'opposer vigoureusement à ces nouvelles exigences qui sont inutilement coûteuses. Le Canada exhorte les autorités des Philippines à accepter l'attestation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments selon laquelle les plantes canadiennes sont conformes aux normes HACCP.

Investissement

En 1998, les investissements directs canadiens aux Philippines s'élevaient à 370 millions de dollars. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines sont la société d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie.

Les investisseurs canadiens se heurtent à certains obstacles sur le marché des Philippines, particulièrement dans le secteur des mines, dans lequel les sociétés canadiennes ont essuyé des revers causés par le caractère imprévisible et le manque de transparence du processus décisionnel sur les ententes de partage de la production minérale, par la lenteur et le caractère imprévisible de la délivrance de permis en vertu de ces ententes et par la capacité limitée du gouvernement en matière d'administration et de mise en œuvre dans les régions.

Les décisions du gouvernement sur les projets de construction-exploitation-transfert (CET) et les projets avec participation du secteur privé sont plutôt imprévisibles, en particulier parce que la législation et la réglementation sur les projets de CET sur proposition sont sujettes à différentes interprétations.

MALAISIE

Aperçu

La Malaisie est le principal partenaire commercial du Canada en Asie du Sud-Est. En 2002, le Canada a exporté en Malaisie des marchandises pour une valeur de 477 millions de dollars et a importé des produits malais pour une valeur de 2 milliards de dollars. Bien que le Canada accuse un déficit commercial considérable avec la Malaisie dans le commerce des produits, les échanges de services sont beaucoup plus équilibrés. En 2000, les échanges bilatéraux de services se sont élevés à 249 millions de dollars, ce qui représente un surplus de 37 millions de dollars pour le Canada. On s'attend à ce que les échanges continuent de croître en 2003, à mesure que se poursuivra la reprise de l'activité économique malaysienne et que le gouvernement entreprendra un autre budget expansionniste.

La Malaisie, comme beaucoup de pays de l'ANASE, a récemment commencé à s'intéresser de près aux accords commerciaux bilatéraux et régionaux, bien qu'elle continue de protéger son industrie automobile. La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte, et les exportateurs canadiens n'ont signalé aucune barrière importante limitant l'accès à ses marchés. Exportation et développement Canada a déterminé cependant que la « politique » joue un rôle important dans l'économie. La transparence à l'égard du processus de décision pour les projets comportant la participation du gouvernement exige que les exportateurs canadiens nomment des représentants locaux solides. Le gouvernement de la Malaisie autorise une participation étrangère de 100 % aux investissements dans la plupart des secteurs. Toutefois, une exception importante est celle du secteur pétrolier et gazier, où les coentreprises avec Petronas sont la norme.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- La décision de la Malaisie de maintenir le rattachement du ringgit au dollar américain avantage, du point de vue du prix, les produits canadiens sur le marché malais.
- La campagne à grand déploiement menée par la Malaisie contre les pirates du logiciel et du cinéma a pris de l'ampleur en 2002 grâce à de nombreuses descentes largement médiatisées. La Malaisie demeure tout de même l'un des trois carrefours asiatiques des copies pirates de logiciels et de films.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Observer l'ensemble de lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services dans le cadre de l'OMC, en particulier dans le secteur bancaire, qui présente des débouchés intéressants pour les entreprises canadiennes.
- Continuer à faire pression pour que se poursuive la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, dont l'absence constitue un obstacle non tarifaire au commerce et aux investissements canadiens.
- Suivre la décision de la Malaisie de prolonger jusqu'à 2005 la protection tarifaire s'appliquant à l'industrie automobile. Cette décision de la Malaisie limite les possibilités de coentreprise et les débouchés commerciaux pour les fabricants canadiens de pièces d'automobile.

PHILIPPINES

Aperçu

L'économie des Philippines a affiché une robustesse remarquable en dépit des événements survenus à l'étranger en 2002, ce qui lui a permis de faire concurrence à tous les autres pays de l'Asie du Sud-Est, comme en témoigne son taux de croissance du PIB de 4,6 %. L'inflation est en baisse et le peso est stable. Ce rendement positif est attribuable à la stabilisation du contexte politique et à l'approche juste et déterminée de la politique économique du pays préconisée par la présidente Macapagal-Arroyo, qui repose sur la responsabilité financière et qui vise à favoriser la liberté d'entreprise, à moderniser le secteur agricole, à privilégier les personnes défavorisées dans les mesures sociales et à hausser les valeurs morales des pouvoirs publics et de la société. Le rendement financier positif de 2002 est également en partie attribuable à l'effet stabilisateur des versements effectués par les travailleurs philippins à l'étranger, qui seraient d'environ 8 millions. Bien que certaines craintes persistent au sujet des réformes, de la transparence et du déficit de 2002, la situation s'est nettement améliorée depuis l'administration Estrada. Le gouvernement des Philippines est résolu à éliminer le déficit budgétaire d'ici 2006, mais il est maintenant évident que le recouvrement des recettes, plus faible que prévu, compromet l'atteinte de l'objectif fixé pour cette année.

VIETNAM

Aperçu

La valeur totale des exportations canadiennes au Vietnam a atteint 69 millions de dollars en 2002, soit une augmentation de 18 % par rapport à 2001. Il s'agit d'un chiffre plutôt modeste étant donné la valeur globale des importations vietnamiennes, qui est de 17,5 milliards de dollars américains. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante qui atteindra 2,4 milliards de dollars américains en 2002.

La réforme économique est maintenant la principale priorité du Vietnam. À cette fin, le Vietnam tente de jouer un rôle accru dans le système commercial international et tente activement d'accéder à l'OMC d'ici 2005. Les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer puisque le Vietnam a déposé en janvier 2002 ses offres concernant l'accès initial au marché pour les biens et services. L'accession du Vietnam à l'OMC donnera plus de poids aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurerait un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs canadiens. Le Canada appuie la démarche du Vietnam pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Vietnam) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.

Le Vietnam reconnaît qu'il est nécessaire d'attirer l'investissement étranger afin de stimuler les possibilités économiques. Pour ce faire, le Vietnam tente d'entreprendre une réforme de ses systèmes juridique et judiciaire afin de créer un environnement favorable à l'IED. Malgré les pressions exercées par les pays donateurs, dont le Canada, pour stimuler l'actionnarisation des sociétés d'État (achat d'actions par les employés) et faire disparaître les obstacles à la concurrence contre le secteur privé, le gouvernement vietnamien progresse lentement sur cette question.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Ratification d'un protocole d'entente sur la santé animale entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le ministère vietnamien de la Santé animale, protocole qui comprend des ententes sur la certification sanitaire de certains animaux d'élevage et produits de l'élevage. Récemment, le Vietnam a accordé au Canada le statut de pays exempt d'EBS.
- Le gouvernement continue d'entreprendre des réformes clés, y compris dans le secteur financier et sur le plan du développement du secteur privé. Les entreprises canadiennes profiteront de l'amélioration des conditions commerciales, mais le niveau de développement du Vietnam demeurera largement inférieur à la moyenne régionale.
- Le maintien de l'engagement du gouvernement vietnamien à l'égard de l'accession du pays à l'OMC d'ici 2005.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Définir et garantir aux produits et services canadiens un traitement avantageux dans le cadre des négociations bilatérales avec le Vietnam. Soutenir les efforts multilatéraux déployés au sein de l'OMC pour aider le Vietnam à élaborer une politique commerciale uniforme, transparente et efficace.
- Continuer de jouer un rôle actif, par l'intermédiaire d'organismes comme l'APEC et de programmes bilatéraux, dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et économique.
- Renforcer l'accès accordé aux produits agricoles et agroalimentaires canadiens en menant des négociations soutenues sur les arrangements sanitaires et phytosanitaires bilatéraux au besoin.
- S'assurer que le droit du Canada au traitement de la nation la plus favorisée pour les biens est protégé vis-à-vis des autres partenaires commerciaux du Vietnam.
- Défendre les intérêts particuliers des entreprises canadiennes sur le marché vietnamien et s'assurer que les changements proposés à la loi vietnamienne sur les minéraux répondent aux besoins de l'industrie minière canadienne.

d'ailleurs fermés à l'investissement étranger direct : la pêche en eau douce, la foresterie, les transports en commun, la radiodiffusion, le cinéma, les télécommunications, le forage sur terre et les cliniques médicales, entre autres.

La nouvelle loi sur l'autonomie régionale, en vigueur depuis janvier 2001, est le fruit d'une tentative audacieuse du gouvernement de l'Indonésie de décentraliser tous les aspects de l'économie, à l'exception de ceux touchant la monnaie, la défense, la politique étrangère et les questions judiciaires. Cette lutte pour le contrôle de l'approbation des investissements que se livrent les gouvernements régionaux et central entraîne une certaine confusion. Toutefois, selon la plupart des entreprises, l'autonomie régionale n'a pas entraîné de complication significative de la conduite d'affaires en Indonésie. La plupart des investissements canadiens dans les secteurs autres que les ressources sont effectués sur l'île de Java, sur laquelle se trouve le plus important marché intérieur et où l'autonomie régionale n'a pas la même priorité que sur les autres îles.

Le gouvernement du Canada appuie l'investissement en Indonésie depuis longtemps en offrant les services de conseillers au sein de l'Office indonésien de coordination de l'investissement et à d'autres endroits relevant du Bureau de promotion du commerce Canada-Indonésie (CIBDO). Des entreprises canadiennes, avec l'aide du CIBDO, envisagent actuellement des nouveaux investissements de plusieurs dizaines de millions de dollars, principalement dans le secteur de la fabrication et les secteurs intérieurs des services. On prévoit que l'investissement canadien continuera d'augmenter lorsque l'Indonésie renforcera la stabilité et qu'elle éliminera les obstacles à la garantie des investissements.

THAÏLANDE

Aperçu

En 1998, pendant la crise qui a frappé l'Asie, l'économie thaïlandaise a connu un ralentissement de plus de 9 %, mais a depuis effacé la plus grande partie de ce recul. En juin 2000, le pays a officiellement mis fin au programme d'aide du Fonds monétaire international (FMI) et entrepris le remboursement de son prêt en novembre de la même année. En 2002, la Thaïlande a affiché une croissance du PIB de 4,9 %, stimulée par la consommation privée intérieure et les dépenses publiques. Bien que la Thaïlande soit toujours aux prises avec certains problèmes liés en bonne partie à la précarité de son secteur financier, les perspectives demeurent très favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites.

La Thaïlande est le second partenaire commercial du Canada en importance en Asie du Sud-Est. Malgré une diminution des échanges entre les deux pays pendant la crise économique, les exportations canadiennes ont fait l'objet d'une reprise vigoureuse au cours des dernières années, et les perspectives de croissance soutenue sont favorables. En effet, les exportations canadiennes à destination de la Thaïlande ont augmenté de 73 % de 1999 à 2002. En 2002, les exportations canadiennes à destination de la Thaïlande se sont élevées à 522 millions de dollars. De plus, la dévaluation du baht thaïlandais a permis aux exportations canadiennes d'atteindre un sommet de 1,8 milliard de dollars l'an dernier. L'investissement canadien en Thaïlande, qui a atteint 1 milliard de dollars en 2001, continue également de croître.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Les droits de douane à l'importation de câbles à fibres optiques ont été éliminés.
- Les droits de douane à l'importation de certaines pièces qui entrent dans la production de téléviseurs en couleurs ont été éliminés.
- Le gouvernement thaïlandais revoit actuellement les droits de douane qu'il impose sur les matières premières utilisées dans la production d'appareils électroniques et dans le secteur de l'électronique.
- La réduction des droits de douane dans les secteurs des textiles et des produits chimiques est en voie d'être achevée.
- Le gouvernement thaïlandais offre des incitations fiscales aux investisseurs étrangers qui établissent le siège de leurs activités régionales en Thaïlande.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- S'efforcer d'obtenir une réduction des droits de douane visant les pois fourragers afin qu'ils soient comparables à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Demander la révision de la limite de 49 % de la participation étrangère dans les coentreprises.

- Suivre les progrès concernant l'intention de l'Indonésie d'instaurer un système d'étiquetage des produits, et prodiguer des conseils opportuns aux exportateurs canadiens.
- Faire pression afin que l'Indonésie réforme sa législation sur la faillite des entreprises de manière à ce que toutes les déclarations de faillite visant un établissement financier soient soumises à l'approbation ministérielle.
- Faire pression auprès du gouvernement indonésien pour qu'il établisse une réglementation claire sur l'interconnexion dans le secteur des télécommunications. L'absence de réglementation transparente ralentit la croissance, ce qui empêche les exportateurs canadiens du secteur des télécommunications d'avoir pleinement accès au marché.

Investissement

L'Indonésie, qui compte plus de 220 millions d'habitants, offre un marché intérieur de plus en plus important ainsi qu'une vaste main-d'œuvre, des ressources naturelles diverses et abondantes, une infrastructure de télécommunications et d'autres infrastructures relativement modernes et un emplacement stratégique situé dans l'axe de la plupart des grandes routes commerciales mondiales. Si l'Indonésie continue de progresser vers la mise en œuvre d'un cadre politique solide et maintient son engagement ferme d'entreprendre des réformes, le pays pourrait être en mesure d'utiliser ses forces économiques fondamentales pour restaurer la confiance des investisseurs.

Malheureusement, la confiance des investisseurs demeure en deçà des niveaux enregistrés dans les années 1990. Cette situation s'explique par diverses raisons. L'une d'elles est la surcapacité dans certains secteurs attribuable aux prévisions de croissance trop optimistes. De plus, de nombreux investisseurs indonésiens, puisqu'ils doivent constamment procéder à la restructuration de leur dette, sont dans l'impossibilité d'envisager de nouveaux investissements. Une troisième raison pourrait être le déclin mondial de l'IED qui suit le repli boursier survenu récemment et la crainte de récession dans de nombreux pays. En plus de ces facteurs, les investisseurs actuels et potentiels se disent préoccupés notamment par l'incertitude sur le plan politique, le manque de clarté entourant le processus de décentralisation, la mise en œuvre inégale des réformes économiques, le manque de fiabilité de l'appareil judiciaire, les questions de sécurité et le traitement des investisseurs actuels.

Certains événements survenus en 2002, y compris la déclaration de faillite très suspecte (et éventuellement annulée) d'une compagnie d'assurance canadienne solvable, n'ont rien fait pour freiner la perte de confiance des investisseurs à l'endroit de l'Indonésie. De plus, les investisseurs étrangers attendent toujours que le gouvernement prenne des mesures importantes pour améliorer le climat d'investissement et le régime juridique. L'une des mesures les plus attendues est la réforme de la législation sur la faillite des entreprises. Cette réforme procurerait aux compagnies d'assurance un niveau de protection équivalent à celui dont bénéficient les banques actuellement, c.-à-d. que toute faillite devrait être approuvée par le ministre des Finances.

Alors que l'investissement étranger direct comptabilisé du Canada en Indonésie dépasse les 2,2 milliards de dollars, le flux de nouveaux investissements directs canadiens importants s'est tari en raison des incertitudes qui planent toujours sur l'avenir politique et économique de l'Indonésie. Bon nombre de sociétés canadiennes de l'industrie des ressources envisagent de procéder à de nouveaux investissements importants dans les secteurs des mines et du pétrole, mais aucune décision ne sera prise avant que la situation politique, économique et juridique ne s'éclaircisse. L'ambassade du Canada en Indonésie suit toujours les progrès dans ce domaine et continue d'effectuer des représentations pour le compte de certaines sociétés.

Les nouveaux investissements canadiens des petites et moyennes entreprises, qui sont moins touchés par l'incertitude politique, se sont poursuivis, malgré un certain ralentissement par rapport aux niveaux enregistrés à la fin des années 1990. La baisse des coûts de production amène les PME qui investissent à se tourner de plus en plus vers la fabrication de biens destinés à l'exportation et à délaisser la fabrication de biens destinés au marché intérieur.

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. En raison de sa complexité et de son manque de transparence, le système judiciaire indonésien n'est pas en mesure d'offrir des recours efficaces concernant le règlement des différends d'ordre commercial. Les corps politiques de l'Indonésie s'efforcent de réformer le système judiciaire, mais cette réforme progresse extrêmement lentement. De plus, malgré une certaine amélioration du processus, les entreprises commerciales doivent toujours composer avec des formalités fastidieuses pour obtenir les licences et permis nécessaires à la réalisation de leurs plans d'investissement. Un nombre limité de secteurs d'activité sont

Investissement

Alors que la valeur totale des investissements directs au Canada en provenance de Singapour est demeurée stable à 132 millions de dollars en 2001, les investissements canadiens directs à Singapour ont progressé considérablement pour passer de 3,0 et 3,2 milliards de dollars en 1999 et en 2000 respectivement à 4,52 milliards de dollars en 2001. Bien que ces investissements aient servi essentiellement à mettre sur pied des bureaux régionaux dans les secteurs des services, par exemple les secteurs des transactions bancaires et des assurances, une part de ces investissements est attribuable aux entreprises canadiennes des secteurs de la technologie environnementale, de la maintenance des aéronefs, de la fabrication et de la vente au détail.

Le gouvernement de Singapour investit énormément dans des secteurs technologiques clés; il a notamment créé plusieurs fonds de placement qui sont sous la responsabilité de commissions réglementaires publiques comme l'Agency for Science, Technology and Research et le Singapore Economic Development Board. La plupart de ces fonds ont pour objet d'attirer à Singapour des entreprises et des spécialistes étrangers qui pourront contribuer au développement de secteurs de croissance prioritaires, par exemple les sciences de la vie et les TIC.

INDONÉSIE

Aperçu

En 2002, l'économie indonésienne a connu une croissance estimée à 3,6 %, stimulée principalement par les dépenses publiques et la consommation privée intérieure. Toutefois, on craint de plus en plus que le boom de la consommation, qui sert de locomotive à la croissance du PIB, ne soit en train de s'estomper. De plus, le ralentissement soutenu des investissements, qui s'est accentué depuis l'attentat de Bali, pourrait nuire à la croissance économique en 2003.

L'Indonésie demeure le plus grand marché d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est. La majorité (65 %) des exportations canadiennes vers l'Indonésie se composent de marchandises. Toutefois, les exportateurs canadiens font des progrès dans d'autres domaines, notamment l'électronique et les aliments préparés. Dans la mesure où le boom de la consommation se maintient (et c'est manifestement ce que croient les constructeurs des nouveaux centres commerciaux en Indonésie, après quatre ans de pause dans la construction), l'Indonésie présentera des débouchés pour les biens de consommation canadiens.

Sur les plans des politiques financière et monétaire, l'Indonésie affiche de bons résultats, si bien que plusieurs agences internationales de cotation ont relevé l'indice souverain de l'Indonésie en août et en septembre 2002. Le taux d'inflation de l'indice des prix à la consommation a chuté de 11,5 % en 2001 à 11,9 % en 2002. Le budget 2002 de l'Indonésie a été respecté tout au long de l'exercice, et le déficit pour l'ensemble de l'année équivaut à 2,6 % du PIB. En août 2002, le gouvernement a dévoilé un avant-projet de budget prudent de 40,7 millions de dollars américains pour l'exercice 2003. Cet avant-projet prévoit un déficit équivalant à 1,3 % du PIB de 2002, prévisions qui ont été portées à entre 1,6 et 2 % à la suite de l'attentat de Bali. L'annonce d'importantes hausses des prix du carburant et de l'électricité (qui réduiront considérablement la subvention pour les frais de carburant, qui absorbe une grande partie du budget national des dépenses) contribuera à minimiser ce déficit.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le droit de douane sur l'huile de canola transformée a été éliminé après la tentative des services indonésiens de douane d'imposer un droit de 10 % qui aurait rendu difficile la concurrence avec les autres huiles alimentaires.
- La certification de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour les produits de la pêche a été acceptée, ce qui améliorera l'accès au marché indonésien.
- Le prix fixé qui détermine les droits de douane imposés aux pommes canadiennes a été ramené à égalité avec le prix des produits concurrents d'origine américaine.
- L'Indonésie a accordé à la farine de viande d'autoclave d'origine canadienne des mesures de certification équivalentes aux conditions d'accès imposées à l'Australie, à la Nouvelle-Zélande et aux États-Unis, qui sont les seuls autres pays d'origine approuvés.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Veiller à ce que l'Indonésie n'augmente pas ses droits de douane sur le soja et d'autres produits agricoles.
- Continuer de s'assurer que le régime de fixation des prix de l'Indonésie ne désavantage pas les exportateurs canadiens.

1998) par un nouveau décret, complètement remodelé, qui sera en vigueur jusqu'au 7 novembre 2004. La Nouvelle-Zélande soutient que cette interdiction est nécessaire aux fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, ce qui va à l'encontre des obligations de la Nouvelle-Zélande en matière de commerce international. Le Canada demande aux autorités néo-zélandaises la levée de cette interdiction.

Saumon

En 1995, s'appuyant sur la conclusion d'une analyse du risque effectuée en 1994, la Nouvelle-Zélande a approuvé l'importation, du Canada, de saumon du Pacifique sauvage, étêté, éviscéré et pêché en mer. La Nouvelle-Zélande maintient cependant un bon nombre de restrictions sanitaires qui découragent ces importations, dont l'obligation que le saumon et l'omble importés en vrac soient conditionnés dans des usines non homologuées aux fins d'exportation. Ces restrictions empêchent donc le Canada d'exporter du saumon en vrac en vue d'un conditionnement ou traitement ultérieur en Nouvelle-Zélande. En fait, il n'existe actuellement aucune usine néo-zélandaise pouvant conditionner ou traiter le saumon canadien. Le Canada s'efforce présentement de trouver, sur le plan technique, des réponses aux préoccupations actuelles liées à la santé du poisson.

Asie du Sud-Est

SINGAPOUR

Aperçu

Au nombre des économies les plus ouvertes au monde, Singapour présente à l'heure actuelle peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens, sauf en ce qui concerne l'alcool et le tabac. Cette politique d'ouverture s'applique aussi à l'immigration. En effet, le gouvernement de Singapour encourage fortement les talents étrangers à s'installer et à travailler dans cette ville-état. Ces facteurs font de Singapour une destination de l'Asie du Sud-Est recherchée par les gens d'affaires et les citoyens canadiens.

Singapour continue de représenter d'importants débouchés pour les exportations canadiennes de produits, de services et de technologies. En 2002, les exportations canadiennes de biens à destination de Singapour se sont élevées à 513 millions de dollars, et les importations de biens en provenance de Singapour à 988 millions de dollars, alors que les échanges de services entre les deux pays en 2000 se sont élevés à 829 millions de dollars. Constituant déjà le premier centre de transports de la région, Singapour investit massivement afin de devenir la plaque tournante de l'Asie du Sud-Est des technologies de l'information et des communications, des services financiers, des sciences de la vie et des industries culturelles. Afin de soutenir la croissance de ces industries du savoir, Singapour a, en 2001, converti son bureau de la propriété intellectuelle (IPOS – Intellectual Property Office of Singapore) en une commission réglementaire qui relève du ministère de la Justice.

En 2002, le Canada et Singapour ont entrepris des négociations en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange. L'Accord de libre-échange Canada-Singapour, une fois en place, améliorera la capacité des entreprises canadiennes d'exporter et d'investir à Singapour dans les secteurs qui demeurent protégés.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Trois rondes de négociations ont été terminées en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Poursuivre les négociations en vue de l'adoption de l'Accord de libre-échange Canada–Singapour afin de faire tomber les barrières tarifaires qui subsistent dans le commerce des marchandises et de donner un meilleur accès dans l'ensemble aux services et investissements canadiens, particulièrement dans les secteurs comme les services financiers et professionnels.
- Continuer de surveiller l'élaboration de la législation sur la propriété intellectuelle et sa mise en application à Singapour en ce qui concerne les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur.
- Continuer de stimuler les discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.

(SDRP). Le Canada demande depuis longtemps la levée de ces interdictions qui, selon lui, ne reposent sur aucun fondement en matière de santé ou de sécurité.

En mai 1998, les autorités australiennes ont proposé une analyse générale du risque à l'importation du porc et ont demandé l'opinion du public. En janvier 2001, Biosecurity Australia a publié un document de réflexion sur lequel le Canada s'est prononcé, notamment en ce qui concerne la question du SDRP. On s'attend à ce que l'ébauche de l'analyse générale soit distribuée en 2003.

Bois d'œuvre résineux

En juin 1999, l'Australie a entrepris une analyse du risque à l'importation pour évaluer les risques phytosanitaires justiciables de quarantaine que pose l'importation de billes et de bois d'œuvre de conifères en provenance du Canada, de la Nouvelle-Zélande et des États-Unis. Cette analyse déterminera les conditions d'importation futures en ce qui concerne le bois d'œuvre importé de ces pays. On s'attend que l'Australie, dans son évaluation finale, recommande d'opter pour la mise en œuvre de traitements phytosanitaires avant l'exportation. Ces traitements consisteront vraisemblablement en un séchage au four, en un traitement thermique ou en l'application d'insecticides, ou les deux. Les scientifiques canadiens ont collaboré étroitement avec les autorités australiennes à toutes les étapes de l'analyse du risque à l'importation afin de veiller à ce que le traitement du bois d'œuvre n'entrave pas sérieusement les échanges entre les deux pays, qui remontent à plus d'un siècle. Les exportations canadiennes annuelles de bois d'oeuvre résineux vers l'Australie se sont établies en moyenne à 87 millions de dollars au cours de la dernière décennie.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2002, les exportations de marchandises du Canada vers la Nouvelle-Zélande ont totalisé 208 millions de dollars et les importations, 555 millions de dollars. Cette année-là, les principales exportations étaient l'engrais, le porc congelé et le bois d'œuvre. Pour chacun de ces produits, le Canada a été le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande. Durant la même période, les viandes fraîches, réfrigérées et congelées de bœuf et d'agneau ont constitué les principales importations néo-zélandaises au Canada. En 1999, l'investissement étranger direct canadien en Nouvelle-Zélande a totalisé 1,5 milliard de dollars.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Le Canada continuera d'exercer des pressions afin de faire abolir les restrictions de la Nouvelle-Zélande concernant le porc, la truite et le saumon.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'ailleurs en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux, notamment le syndrome dysgénésique respiratoire porcin (SDRP). Cette nouvelle mesure fait en sorte que le porc importé doit être cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande et s'apparente aux restrictions imposées pendant plusieurs années par l'Australie à l'égard du porc canadien non transformé. Selon les données néo-zélandaises sur l'importation, les exportations canadiennes ont chuté de 21 % pendant l'année qui a pris fin en octobre 2002 par rapport à l'année précédente.

Le Canada estime que ces mesures ne sont pas fondées scientifiquement et tente de résoudre cette question sur le plan technique. En février 2002, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a convenu d'approfondir ses recherches scientifiques sur le SDRP. Ces recherches devraient être terminées dans le courant de l'année.

Le Canada a protesté en haut lieu contre les exigences de la Nouvelle-Zélande jugées plus restrictives que nécessaire et non fondées sur la science. Le Canada collabore avec les autorités techniques néo-zélandaises afin de trouver le plus rapidement possible une solution mutuellement acceptable.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à plusieurs reprises. En octobre 2001, elle a annoncé le remplacement du décret existant (le Customs Import (Trout) Prohibition Order

l'imposition préventive de droits de sauvegarde sur l'huile de canola dans le cadre de l'enquête permanente menée par l'Inde sur toutes les huiles végétales alimentaires.

Porc

L'Inde ne reconnaît pas le certificat d'exportation du Canada pour le porc parce qu'il ne fait pas mention de certaines maladies dont le gouvernement exige la déclaration. Le Canada considère que les exigences de l'Inde sont exagérées étant donné que le Canada exporte actuellement son porc dans plus de 100 pays.

INVESTISSEMENT

En 1991, le gouvernement de l'Inde a procédé à une série de réformes en profondeur afin de libéraliser les investissements étrangers et de simplifier leur processus d'approbation. Auparavant, les entreprises n'avaient accès au marché indien qu'à la condition d'apporter de la technologie. Ces dernières années, même si les investisseurs sont toujours soumis à certaines contraintes, le nombre de secteurs d'activité pour lesquels les investissements étrangers ne nécessitent plus d'approbation ou pour lesquels les limites d'investissement ont été haussées a augmenté rapidement. Les investissements étrangers directs en Inde ont donc crû de façon importante : ils sont passés de moins de 100 millions de dollars américains en 1991 à plus de 2,3 milliards de dollars américains en 2001. De même, les investissements directs canadiens en Inde, quoique modestes, sont passés de 2,4 millions de dollars en 1991 à 18 millions de dollars en 2001.

Australie

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,1 milliard de dollars en 2002, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,7 milliard de dollars; les échanges entre les deux pays se sont donc chiffrés à 2,8 milliards de dollars. En 2001, la valeur de l'investissement direct du Canada en Australie était de 3,4 milliards de dollars et celle de l'Australie au Canada était de 1,6 milliards de dollars. Les ventes canadiennes en Australie demeurent axées sur les produits entièrement manufacturés, dont les pièces d'aéronef et d'automobile. Le porc et le bois d'œuvre figurent également parmi les principales exportations canadiennes en Australie.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux de la nation la plus favorisée bien qu'ils comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants nuisent à l'accès aux marchés. En outre, l'accès d'autres produits et services canadiens est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient d'un secteur à l'autre et du Commonwealth aux États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus à la législation sur l'antidumping et les droits compensateurs).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de faire pression sur l'Australie pour qu'elle lève l'interdiction visant l'importation de produits du porc.
- Collaborer avec l'Australie pour veiller à ce que la réglementation concernant le bois d'œuvre résineux ne limite pas les exportations canadiennes de bois d'œuvre.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Ces mesures font augmenter le prix du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir accès directement au marché au détail australien. L'Australie justifie ces mesures par la présence du syndrome dysgénésique respiratoire porcin

Pour différentes raisons techniques, l'investissement indien au Canada n'est déclaré qu'en partie. L'ouverture de plusieurs centres de conception de logiciels au Canada par d'importantes entreprises de TI indiennes, en plus d'avoir attiré d'autres investissements indiens, présente le Canada comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes, la Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie, le Conseil de commerce Canada–Inde et la Chambre de commerce Indo–Canada.

L'Inde constitue un important marché potentiel pour presque tous les types de biens, de services et de technologies. La classe moyenne indienne est en expansion et compte déjà environ 300 millions de personnes intéressées à acquérir des nouveaux produits provenant de partout dans le monde, ce qui représente de nombreux débouchés commerciaux et possibilités d'investissement, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz naturel, l'exploitation minière, les technologies de l'environnement, les services bancaires, les assurances et l'éducation.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Faire pression sur l'Inde afin qu'elle respecte ses engagements aux termes de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, particulièrement en ce qui a trait au matériel de télécommunications.
- Veiller à ce que les restrictions relatives à l'importation en Inde de sperme de bovins canadiens soient réduites.
- Surveiller l'utilisation de plus en plus fréquente par l'Inde des recours commerciaux contre des importations canadiennes, par exemple la mesure antidumping contre l'acier spécialisé et la vitamine C et la mesure de sauvegarde utilisée contre l'huile alimentaire.
- Viser la mise en place de la parité tarifaire entre l'huile de canola et l'huile de soja et prévenir l'imposition de droits de sauvegarde sur l'huile de canola.
- Continuer de tenter de faire approuver le certificat d'exportation canadien pour le porc.
- Continuer d'assister l'Inde dans la réforme de ses politiques et de ses règlements sur les télécommunications.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agricoles et produits manufacturés

En 2001, les exportations agroalimentaires canadiennes à destination de l'Inde se sont élevées à 200,5 millions de dollars. Ces exportations étaient concentrées dans le domaine des légumineuses à grain (pois, pois chiches et lentilles). Les exportateurs canadiens tentent d'obtenir un meilleur accès au marché indien pour certains produits agricoles, mais s'inquiètent des exigences à l'importation et des niveaux tarifaires imposés par l'Inde.

L'Inde tient à jour une liste négative d'importations qui comprend des articles interdits, réglementés ou soumis à un monopole. Les articles interdits comprennent les animaux et les oiseaux sauvages, le suif ainsi que le gras et l'huile d'origine animale, l'ivoire, le bœuf et les produits du bœuf et la présure. Les articles réglementés comprennent les armes à feu, certains médicaments et les graines de pavot. Il est nécessaire de posséder un permis pour importer certains produits agricoles comme les graines de semence et les produits de l'élevage. Les biens soumis à un monopole sont acheminés à une société commerciale d'État spécialisée dans un produit. Par exemple, la Food Corporation of India est l'organisme responsable de l'importation de la plupart des céréales. Le Canada continuera d'encourager le gouvernement indien à rendre son régime d'importation pleinement conforme aux normes de l'OMC.

Sperme de bovins

En 1997, l'Inde a interdit l'importation de sperme de bovins en provenance du Canada. À la suite de représentations effectuées par des représentants du gouvernement canadien, l'Inde a annoncé en 2001 qu'elle allait lever cette interdiction. Toutefois, les importations n'ont pas repris étant donné que le gouvernement indien n'a délivré aucun permis d'importation à ce jour. Le Canada continuera d'exhorter les Indiens à trouver une solution définitive à ce problème.

Huile de canola

L'Inde impose un droit de douane de 45 % sur l'huile de soja et de 85 % sur l'huile de canola. Le Canada demande un meilleur accès au marché pour l'huile de canola afin de rendre ce produit plus concurrentiel par rapport à l'huile de soja. Le Canada vise également à empêcher le recours à

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait savoir à la Commission du commerce extérieur du Taipei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant à l'importation de produits alimentaires devaient faire l'objet de consultations préalables. Par exemple, en 2002, un changement dans l'application des règlements sur l'importation de poisson et des fruits de mer vivants (p. ex. le homard) a été mis en œuvre sans que les bureaux commerciaux étrangers et les importateurs en aient été avisés au préalable. Ce changement a entraîné l'interruption de l'importation de homards vivants (qui sont très fragiles) en provenance du Canada.

Bois d'œuvre résineux

Le Taipei chinois est un marché important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais les débouchés sont limités du fait que les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois de l'île ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate. L'industrie canadienne des produits du bois travaille actuellement avec les pouvoirs publics du Taipei chinois à la révision du code technique pour les constructions en bois. Des révisions ont été proposées, toutefois, le moment de leur mise en œuvre n'a pas été fixé.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre en Inde d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. De 1993 à 2000, le taux de croissance économique s'est maintenu en moyenne à 6,5 %.

En raison des mauvaises récoltes de 2001-2002, la Reserve Bank of India a ramené le taux d'escompte à 6,25 %, soit son plus bas niveau en 30 ans, et a ramené l'objectif de croissance pour 2002-2003 à 5,5 %. Récemment, *The Economist* a prévu que la croissance du produit intérieur brut (PIB) réel allait être de 4,2 % en 2002-2003.

Les bases de l'économie indienne demeurent solides. En effet, tout comme l'Inde n'a pas été touchée par la crise financière qui a frappé l'Asie à la fin des années 1990, son économie relativement plus indépendante que celle de ses voisins ne devrait pas souffrir autant que les autres du ralentissement économique qui se fait présentement sentir à l'échelle mondiale. L'économie indienne occupe le quatrième rang au monde en ce qui a trait à la parité du pouvoir d'achat et le second rang des économies émergentes pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB) (estimé à 503,1 milliards de dollars américains). Elle devrait d'ailleurs maintenir une des croissances les plus rapides parmi les économies d'Asie.

Le processus de réformes économiques se poursuit, quoique de façon moins prononcée. Par exemple, les dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence, de la retraite et du travail sont actuellement à l'étude.

En 2002, la valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde a atteint 2 milliards de dollars, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 690 millions de dollars.

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception d'un nombre limité de secteurs névralgiques tels que l'énergie atomique et les chemins de fer. Les règles relatives aux plafonds et aux processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %) ainsi que les services bancaires (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère du Commerce et de l'Industrie, est nécessaire. Le capital canadien en Inde, avec des investissements directs approuvés de 257 millions de dollars en 1999, est relativement modeste en comparaison de celui des autres grands pays industrialisés.

instruments médicaux. Le Taipei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) dans le cadre duquel il consent à abolir tous les droits de douane sur les produits des technologies de l'information. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus sûr pour ces produits, comme pour d'autres produits industriels prioritaires, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taipei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taipei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer, dont les produits de viande, les céréales et les oléagineux ainsi que les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et les fournisseurs de bœuf, l'accession du Taipei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taipei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson, dont le maquereau, les sardines et le hareng, et il a maintenant terminé ce travail.

Dans le secteur des services, le Taipei chinois a pris des engagements qui présentent beaucoup d'intérêt pour le Canada, en particulier dans le secteur des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et dans les services professionnels.

Le Taipei chinois a par ailleurs demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certains secteurs d'activités présentant beaucoup d'intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès au marché. Le Taipei chinois s'est également engagé à faire des appels d'offres équitables et transparents et à mettre en place un mécanisme pour permettre aux fournisseurs de contester la conformité de ces derniers avec les dispositions de l'Accord.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- La Colombie-Britannique a obtenu l'accès au marché taïwanais des poivrons de serre après avoir été déclarée exempte de moisissure bleue (ou l'équivalent) par le Taipei chinois.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Surveiller l'exécution par le Taipei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce que ces dernières ont une incidence sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Encourager le Taipei chinois à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Poursuivre les entretiens à caractère technique avec le Taipei chinois pour ce qui est des tomates de serre.
- Poursuivre les discussions en vue de relancer les négociations sur un accord bilatéral de protection de l'investissement étranger (APIE).
- Continuer de faire pression sur le Taipei chinois pour qu'il reconnaisse l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité en ce qui a trait aux instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taipei chinois pour que le Canada soit prévenu à l'avance de tout changement prévu à la réglementation qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Tomates de serre

Ayant entrepris d'étendre ses marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre a décidé de faire du Taipei chinois un marché prioritaire. Le Canada cherche à obtenir l'accès au marché des tomates de serre de Colombie-Britannique. Le Taipei chinois persiste à n'importer que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2, maladie présente partout dans le monde et à laquelle les tomates sont vulnérables. Le Canada soutient qu'une attestation de non-contamination du fruit par le mildiou de la pomme de terre de type A-2 est suffisante. Toutefois, en octobre 2002, après la visite de la Colombie-Britannique par un spécialiste taïwanais de la protection des végétaux, les spécialistes des deux pays ont convenu qu'une serre pouvait être considérée comme une zone de production et être déclarée exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2. Le Canada demande au Taipei chinois d'accepter cette recommandation.

tomates ne sont même pas porteuses. Le Canada propose des mesures d'atténuation afin d'éliminer tout risque phytosanitaire en se fondant sur des données biologiques qui ont été transmises à la Corée.

Pommes de terre de semence

La Corée interdit l'importation de pommes de terre de semence en provenance du Canada parce que les autorités craignent qu'elles soient porteuses de diverses maladies. Le Canada a proposé des mesures d'atténuation, et les discussions entre les autorités techniques se poursuivent.

Viande de phoque

La viande de phoque destinée à la consommation humaine n'est pas inscrite au Code alimentaire coréen. Le Canada a multiplié les observations auprès des autorités coréennes pour faire approuver la viande de phoque destinée à la consommation humaine. Ces efforts soutenus ont porté fruit puisqu'en 2002, les autorités coréennes ont annoncé qu'elles allaient demander à l'Assemblée nationale coréenne la permission d'inscrire la viande de phoque à son Code alimentaire.

Volaille

Le Canada continue de s'opposer aux exigences zoosanitaires à l'importation de la volaille imposées par la Corée.

Eau embouteillée

Le Canada demeure préoccupé par les prescriptions relatives à la conservabilité au détail qui restreignent le commerce ainsi que par les prescriptions d'essai onéreuses s'appliquant à l'eau embouteillée. Il continuera à présenter des observations pour résoudre ces questions.

Marchés publics

L'Accord Canada-Corée sur les achats de matériel de télécommunications (ACCMT) a été mis en œuvre le 1er septembre 2001. Cet accord garantit aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire aux marchés publics lancés par la société de télécommunications d'État, Korea Telecom (KT). En 2002, le gouvernement coréen a vendu tous ses intérêts dans KT et a demandé au Canada de rayer de l'Accord toute référence à KT. Le Canada étudie cette demande.

Taipei Chinois (Taïwan)

Aperçu

En 2002, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Taipei chinois ont totalisé 1,1 million de dollars. Le Taipei chinois était au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région Asie–Pacifique, absorbant 5,6 % au total de nos exportations dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taipei chinois s'élevait en 2002 à 4,2 milliards de dollars. L'économie du Taipei chinois reste fortement tributaire du commerce. Le Taipei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, en Chine et en Asie du Sud-Est en particulier. De plus, le Taipei chinois constitue de plus en plus un grand importateur dans cette région du monde. Ensemble, ces conditions font en sorte qu'il serait très avantageux pour le Taipei chinois de s'ouvrir aux échanges et de libéraliser son marché. Toutefois, des pressions protectionnistes continuent de s'y exercer, en particulier dans le secteur agricole et agroalimentaire.

Accession à l'OMC

Le Taipei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1er janvier 2002. Comme le Taipei chinois est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles constitue un progrès notable. Le Taipei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taipei chinois à l'OMC est qu'en vertu du principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Le Taipei chinois a commencé à mettre en œuvre les conditions d'accès au marché des produits et des services qu'il a négociées avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination ou les réductions tarifaires dites « zéro pour zéro » ou « harmonisation des droits de douane » pour des biens comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- En juillet 2002, la Corée a permis aux établissements inscrits auprès du ministère coréen de l'Agriculture et de la Foresterie de congeler la viande de bœuf et de porc réfrigérée sous certaines conditions.
- En novembre 2002, les autorités coréennes ont approuvé un certificat canadien concernant les aliments secs et les aliments en boîte pour animaux familiers.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de surveiller chaque année les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès au marché pour les produits canadiens.
- Continuer de faire pression sur la Corée pour instaurer la parité tarifaire entre des produits concurrents comme l'huile de canola et l'huile de soja et entre les pois fourragers et les autres produits fourragers.
- Faire pression pour que des changements soient apportés aux procédures de passation des marchés publics concernant le soja.
- Presser la Corée de conclure une entente sur un certificat sanitaire pour la volaille.
- Presser la Corée de conclure une entente sur des protocoles phytosanitaires touchant le bois d'œuvre résineux, les tomates et les pommes de terre de semence.
- Faire pression pour obtenir les approbations nécessaires à la vente de viande de phoque destinée à la consommation humaine en Corée.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Huile de canola

Le Canada continue de viser la parité tarifaire entre l'huile de canola et les produits concurrents comme l'huile de soja, ainsi que l'élimination de la progressivité des droits de douane (de faibles droits aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés). La Corée impose des droits de 10 % sur l'huile de canola brute et de 30 % sur l'huile transformée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée assujettie à ce traitement. En effet, la Corée impose des tarifs de 6 % à l'huile de soja, qu'elle soit brute ou transformée.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée ne fait pas de distinction entre les pois secs destinés à la consommation humaine et les pois fourragers. En Corée, les droits de douane effectivement appliqués pour les pois secs sont de 28 %. Le taux de droit appliqué à la plupart des produits fourragers concurrents, par exemple l'orge, le blé et le lupin, est de 5 %. Ce taux de droit décourage l'importation de pois fourragers, ce qui nuit aux exportateurs canadiens ainsi qu'à l'industrie coréenne de la provenderie. De concert avec un fabricant coréen d'aliments pour bétail, Pulse Canada a effectué divers essais sur l'alimentation des animaux en Corée dont les résultats sont probants. Cela dit, les Coréens continuent de refuser d'abaisser le taux de droit sur les pois fourragers à un taux équivalent au taux appliqué aux autres produits fourragers.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche interdit aux importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la consommation humaine, pour lequel elle applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 % du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin.

Bois d'œuvre résineux

La Corée exige que tout le bois d'œuvre résineux canadien qui lui est destiné soit séché au séchoir et subisse un traitement thermique afin que tous les phytoravageurs soient éliminés. Le Canada exhorte la Corée à accepter un autre moyen moins coûteux de réduire les risques phytosanitaires.

Tomates

Les exportateurs de la Colombie-Britannique aimeraient exporter des tomates en Corée, mais celle-ci interdit l'importation des tomates canadiennes invoquant la présence de la moisissure bleue au Canada. Pourtant, la Colombie-Britannique est exempte de moisissure bleue, dont les

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong possède son propre système financier et ne remet pas de recettes ni de taxes au gouvernement central. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Cette économie distincte est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, République populaire de Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne pose pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès au marché hong-kongais et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. En 2002, les exportations canadiennes à destination de Hong Kong se sont élevées à 1,2 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Hong Kong se chiffraient à 1 milliard de dollars. Les échanges dans les services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue à élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue à s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et l'« entrepôt » de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les petites et moyennes entreprises.

Investissement

En 2001, Hong Kong se situait au 8e rang des investisseurs au Canada grâce à des investissements de 4,3 milliards de dollars (en actions). Le Canada a pour sa part investi 4,8 milliards de dollars à Hong Kong. Les investissements canadiens sont largement concentrés dans le secteur des services financiers. En règle générale, les investisseurs canadiens font face à très peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong, qui offre une excellente infrastructure, des taux d'imposition peu élevés et des possibilités d'investissement direct à grande valeur ajoutée.

République de Corée

Aperçu

En 2002, les exportations de marchandises canadiennes vers la République de Corée ont totalisé 2 milliards de dollars, et les importations en provenance de Corée, 4,9 milliards de dollars. La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. Malgré la libéralisation considérable survenue après la crise financière coréenne de 1997, la politique économique de la République de Corée vise à protéger l'industrie nationale et à encourager les exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que dans une large mesure les formalités d'importation aient été libéralisées au cours des dernières années, d'importants obstacles et règles intransigeantes subsistent dans certains secteurs.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada-Corée, mis sur pied en avril 1994, tente d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du GTPS s'occupe précisément des questions relatives à l'accès aux marchés, alors qu'un autre a été créé dans le but d'accroître la collaboration entre le secteur privé des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.

En 2002, le Canada a entrepris des discussions approfondies avec les autorités techniques afin de résoudre les questions sanitaires et phytosanitaires en suspens.

Maisons à ossature en bois du Canada

Bien que seulement environ 10 % des Chinois qui habitent en milieu urbain soient propriétaires de leur résidence, le gouvernement chinois incite maintenant les gens à acheter leur propre résidence. Selon les estimations, de 9 à 18 millions de nouvelles unités d'habitation sont mises en chantier chaque année. Bien qu'elles ne soient admises que depuis quelques années, les constructions à ossature en bois du Canada gagnent du terrain en Chine sur le marché naissant des maisons individuelles et des maisons de ville. Le nombre de nouvelles maisons à ossature en bois construites en Chine pourrait passer à 50 000 par année d'ici 2012, comparativement à 500 maisons en 2x4 construites en 2002. Le marché chinois offre donc d'extraordinaires débouchés pour les producteurs canadiens de bois de dimension, de panneaux à copeaux orientés et de contreplaqué ainsi qu'aux autres fournisseurs de produits et de services en Chine.

Les autorités chinoises achèvent la révision de leurs codes du bâtiment. Le nouveau code d'inspection des bâtiments en bois-d'œuvre (GBJ 206) a été approuvé en août 2002, et le nouveau code de conception des bâtiments en bois d'œuvre (GBJ 5) devrait être prêt en 2003. Les codes du bâtiment précédents ne reconnaissaient pas la construction de maisons à ossature en bois du Canada, ni les produits, les règles de classification des bois d'œuvre et les méthodes de conception employés au Canada. Le gouvernement canadien et les représentants de l'industrie canadienne des produits du bois travaillent en étroite collaboration avec les représentants du ministère chinois de la Construction afin d'apporter des modifications aux codes qui traiteront de la construction à ossature en bois. En ayant la possibilité de collaborer à l'élaboration des codes chinois de la construction, le Canada a une occasion unique d'influencer l'évolution de l'industrie du bâtiment en Chine. Selon les estimations, les nouveaux codes du bâtiment pourraient faire tripler les exportations de bois d'œuvre résineux en 2003. Les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux en Chine ont augmenté en moyenne de 72 % par année pour atteindre 190 000 mètres cubes en 2001.

En 2002, le gouvernement canadien a engagé un montant d'au plus 35 millions de dollars pour favoriser l'exportation de produits du bois canadiens vers des pays comme la Chine, qui présentent d'importants débouchés pour le secteur des produits du bois. Dans le cadre de cette initiative, le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et l'industrie collaboreront pour favoriser les exportations de produits du bois canadiens et faire connaître le Canada comme un fournisseur fiable et privilégié de produits du bois de qualité. Cette initiative servira à plusieurs fins (formation des constructeurs, certification des habitations, promotion, etc.) et cela, de manière à tirer parti des modifications qui seront apportées aux codes chinois du bâtiment.

Commerce frontalier

La Chine a adopté des mesures spéciales sur le commerce frontalier. En vertu de ces mesures, certaines marchandises, lorsqu'elles sont importées en petites quantités par des entreprises approuvées et qu'elles entrent au pays par des points d'entrée frontaliers désignés, sont admissibles à une réduction de moitié des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée. On craint que ces mesures préférentielles soient appliquées à des envois commerciaux de marchandises comme la pâte à papier, ce qui désavantagerait les exportateurs canadiens. Nous tentons d'obtenir des éclaircissements sur la portée et la mise en œuvre de ces mesures, et nous continuerons de nous entretenir avec les autorités chinoises afin de voir à ce que la Chine gère cette question dans le respect des règles de l'OMC.

Papier journal

En vertu d'une décision préliminaire rendue le 10 juillet 1998, des droits antidumping de 59 à 79 % frappent le papier journal canadien importé en Chine. Ces droits expireront le 10 juillet 2003. Il est possible que la Chine lance un avis public avant l'expiration des droits afin de demander aux parties intéressées de présenter leur point de vue sur le renouvellement des droits antidumping.

INVESTISSEMENT

En 2002, la Chine a été la principale destination de l'IED parmi les pays en développement. Les investissements canadiens directs en Chine ont sans cesse augmenté ces dernières années, passant de 419 millions de dollars en 1997 à 960 millions de dollars en 2001 (en 2001, l'investissement direct de la Chine au Canada s'élevait à 203 millions de dollars). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continûment et le gros de ces investissements sont destinés non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. Le Canada continue d'accorder une priorité à la négociation avec la Chine d'un accord sur la protection des investissements étrangers. Des discussions sont en cours à cette fin.

les marchandises chinoises. Toutefois, certains problèmes sont apparus pendant la transition; en effet, les fournisseurs s'inquiètent des lourdes exigences auxquelles ils doivent se plier pour obtenir une certification en vertu du nouveau système chinois, ce qui suppose dans bien des cas des visites coûteuses d'inspection des installations des producteurs. Le Canada continuera de suivre cette question de manière à ce que la Chine, conformément à l'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC, adopte des règlements techniques et des mesures qui restreignent le commerce le moins possible.

Administration de contingents tarifaires (CT)

L'établissement de contingents tarifaires sur le blé et l'huile de canola représente un gain important découlant des négociations sur l'accession de la Chine à l'OMC et suppose l'ouverture de débouchés à l'exportation intéressants.

La Commission d'État pour la planification et le développement de la Chine est responsable de l'administration des contingents tarifaires dans le secteur de l'agriculture. Ses règles et ses règlements provisoires sur les contingents tarifaires appliqués à l'importation de produits agricoles établissent les paramètres de l'affectation des contingents tarifaires sur certains produits agricoles. Pour le blé et les produits du blé, le contingent tarifaire sera porté à plus de 9,6 millions de tonnes d'ici 2004. Pour ce qui est du taux hors contingent, il sera ramené à 65 % en 2004 (le taux de droit applicable dans la limite du contingent sera constant, à 1 %). Pour l'huile de canola, le contingent tarifaire établi à 878 900 tonnes en 2002 atteindra 1,2 million de tonnes en 2005. Le taux de droit hors contingent sera ramené à un droit unique de 9 % en 2006, après quoi le contingent tarifaire pour l'huile de canola sera éliminé. En raison de l'incertitude entourant la nouvelle réglementation sur les OGM (voir la section sur les règles chinoises en matière d'OGM), des récoltes de blé importantes en Chine et du retard dans la répartition des contingents tarifaires, la Chine a importé très peu de blé et d'huile de canola en 2002 comparativement au niveau de ses contingents tarifaires.

En Chine, les entités commerciales d'État exercent un monopole sur l'importation de certains produits, y compris de produits auxquels s'appliquent par ailleurs des contingents tarifaires. Ces privilèges sont en voie d'être réduits ou abolis, selon le calendrier négocié pour chaque produit. Dans le cas du blé, la Chine s'est engagée à allouer 10 % du volume du contingent tarifaire à l'importation directe par le secteur privé. Dans le cas de l'huile de canola, seule une petite partie du contingent tarifaire est réservée aux six entités commerciales d'État qui importent de l'huile de canola, alors que le reste du contingent est mis à la disposition des importateurs directs. D'ici 2006, la réserve à l'intention des entités commerciales d'État aura été complètement supprimée.

La Chine s'est engagée à administrer les contingents tarifaires de manière transparente, prévisible et uniforme au moyen de procédures administratives et de calendriers bien définis. Toutefois, le Canada exprime certaines inquiétudes quant à l'administration des contingents tarifaires par la Chine, principalement en ce qui concerne le manque de transparence des procédures d'affectation et la subdivision des volumes des contingents tarifaires en deux catégories : l'une pour la consommation intérieure et l'autre pour la transformation des marchandises destinées à la réexportation. Cette subdivision du contingent n'est pas conforme à l'engagement de la Chine en vertu duquel elle doit permettre un certain accès déterminé au marché chinois. La capacité du gouvernement de la Chine de modifier la taille relative des deux catégories d'importations pose problème puisqu'elle mine le principe fondamental de la prévisibilité visé par tout système de contingents tarifaires conforme à l'OMC. Le Canada continuera de faire part de ses inquiétudes au sujet de l'administration des contingents tarifaires par la Chine dans le cadre des discussions bilatérales et des négociations de l'OMC.

Services financiers

La Chine a mis en place des nouveaux règlements dans les domaines des services bancaires, des assurances et de la gestion de fonds. Ces règlements se sont traduits par une amélioration de la transparence et ont contribué à faciliter la concurrence et l'investissement étranger. Toutefois, ces règlements posent quelques problèmes que nous tentons de régler. La réglementation sur les services bancaires prévoit des normes de fonds propres très élevées et inflexibles et d'autres dispositions qui limitent la capacité des banques canadiennes d'élargir leurs réseaux de succursales et de financer des activités de prêt. La réglementation sur la gestion des fonds contient des restrictions injustifiées sur le choix des partenaires. La réglementation sur les assurances n'est toujours pas claire et exige un capital élevé. De plus, la délivrance de permis dans tous les sous-secteurs des services financiers demeure assujettie à des procédures d'approbation complexes comptant plusieurs étapes.

Un mécanisme d'examen transitoire (MET) a été mis en place dans le cadre du processus d'accession de la Chine. Cet examen aura lieu chaque année pendant les huit premières années suivant l'accession de la Chine, puis à la dixième année. Cet examen permettra aux membres de l'OMC de vérifier si la Chine réalise ses engagements conformément aux règles de l'OMC. Le Canada participera activement à ce processus.

Réalisation des engagements de la Chine à l'égard de l'OMC — faits saillants

Le 1er janvier 2002, la Chine a introduit toute une gamme de réductions tarifaires, notamment sur des exportations canadiennes clés ou des exportations éventuelles. Par exemple, les tarifs ont été réduits pour le bœuf congelé (le tarif est passé de 39 à 25 %), le malt (de 26 à 10 %), le papier couché léger (de 15 à 9 %), les stations de base de communications mobiles (de 9 à 0 %) ainsi que les petites automobiles et les automobiles intermédiaires (de 70 à 44 %).

Dans le cadre de ses engagements à l'égard de l'OMC, la Chine a également effectué des centaines de modifications à sa réglementation et à sa législation et adopté de nombreux nouveaux règlements. Certains de ces règlements ouvrent de nouveaux débouchés au Canada, notamment le règlement qui autorise pour la première fois l'investissement étranger dans le domaine de la gestion des fonds mutuels. D'autres règlements qui ont été adoptés permettent pour la première fois que des firmes d'experts-conseils en génie appartiennent majoritairement à des intérêts étrangers. Dans d'autres cas, la réglementation révisée améliore le climat d'affaires, entre autres dans le domaine de la protection de la propriété intellectuelle. Dans le secteur bancaire, la nouvelle réglementation accroît la transparence des formalités et des critères de délivrance de permis.

Pour obtenir plus d'information sur l'accession de la Chine à l'OMC, vous pouvez consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-fr.asp*).

Règlement relatif à l'importation d'organismes génétiquement modifiés (OGM)

Le ministère chinois de l'Agriculture a adopté en mai 2001 un nouveau règlement sur l'innocuité des produits agricoles contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Depuis, le ministère de la Santé et l'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine ont tous les deux adopté des règlements supplémentaires sur les aspects suivants : étiquetage, recherche, production, commercialisation, mouvement, et importation et exportation des produits agricoles contenant des OGM. Le Canada a fait plusieurs représentations auprès de la Chine au sujet du manque de transparence des règlements et de la possibilité que ces règlements fassent obstacle au commerce entre les deux pays.

La Chine a mis en place des mesures provisoires en mars 2002 afin de ne pas interrompre le commerce en attendant la conclusion des essais et des approbations des OGM approuvés à l'étranger. Ces mesures provisoires, qui devaient être éliminées le 20 décembre 2002, ont été modifiées, puis maintenues en vigueur jusqu'au 20 septembre 2003. De plus, le ministère de la Santé a depuis laissé savoir qu'il collaborerait avec le ministère de l'Agriculture pour que les deux ministères agissent de concert et évitent les dédoublements. L'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine n'a pas encore confirmé le calendrier de mise en œuvre de ces mesures.

Bien qu'il existe actuellement un processus qui permettra aux produits contenant des OGM d'être exportés en Chine, il s'agit d'un processus lourd qui demeure une source de préoccupation. Le Canada continuera de suivre attentivement le dossier des OGM et de faire les représentations qui s'imposent afin que le commerce des OGM canadiens ne soit pas entravé.

Règlements techniques et normes

Depuis qu'elle a accédé à l'OMC, la Chine progresse dans la mise en œuvre de ses engagements à l'égard de l'OMC au chapitre des règlements techniques et des normes. En vertu de ces engagements, la Chine doit établir des points de renseignements sur les règlements, améliorer la transparence en avisant l'OMC des nouveaux règlements mis en place et veiller à ce que les normes, les règlements techniques et les procédures de vérification de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits chinois. La Chine a créé un nouvel organisme, la Certification and Accreditation Administration of the PRC (CNCA – Administration de certification et d'accréditation de la République populaire de Chine), qui est chargé de certifier les produits importés et d'origine nationale et a établi une seule marque d'homologation (la marque CCC), qui remplace les anciennes marques qui étaient mises en œuvre différemment pour les marchandises importées et

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Les autorités chinoises ont autorisé 18 autres établissements de transformation de la viande à exporter en Chine, portant à 41 le nombre total d'établissements canadiens autorisés, ce qui correspond presque au nombre total d'exportateurs intéressés. On s'attend à ce que ces nouvelles approbations fassent grimper les exportations de viande en Chine.
- Quatre protocoles de quarantaine sur la fécondation in vitro, le sperme de bovins, les bovins ainsi qu'un protocole d'exportation d'embryons de bovins ont été signés. Le protocole sur la fécondation in vitro permet un nouvel accès, tandis que les trois autres protocoles confirment l'accès qui était déjà accordé à ces produits.
- Le gouvernement fédéral, en partenariat avec l'industrie canadienne des produits du bois, continue de collaborer étroitement avec le ministère chinois de la Construction afin que des changements soient apportés aux codes qui régissent les constructions à ossature de bois. Le nouveau code d'inspection a été approuvé en août 2002, et le nouveau code de conception devrait être approuvé au début de 2003. Selon le Canada Wood Bureau, en 2003, les nouveaux codes du bâtiment pourraient faire doubler ou tripler les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux à destination de la Chine.
- En décembre 2001, le ministère chinois des Finances a donné suite à la requête du Canada en abaissant de 17 à 13 % la taxe sur la valeur ajoutée des pois fourragers. À compter du 1er janvier 2003, le ministère des Finances appliquera cette réduction à l'ensemble de la ligne tarifaire des pois secs, qui comprend les pois destinés à la consommation humaine et les pois fourragers, ce qui représente un avantage net de 1,2 million de dollars pour les exportateurs canadiens de pois, si l'on se fie au volume actuel des exportations, qui est de 27,1 millions de dollars. Au cours des quatre dernières années, le Canada a exporté 270 000 tonnes de pois secs en Chine (pour une valeur de 62,5 millions de dollars), ce qui fait de la Chine notre cinquième client en importance.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de rechercher des solutions aux problèmes d'accès au marché qui se présentent et tenter d'améliorer l'accès au marché pour les produits agricoles canadiens.
- Continuer de s'attaquer aux problèmes soulevés par les nouveaux règlements adoptés par la Chine dans les secteurs des services bancaires, de l'assurance et de la gestion de fonds.
- Continuer de se pencher sur les préoccupations exprimées par l'industrie en ce qui concerne les lourdes exigences imposées par les autorités chinoises aux entreprises qui veulent renouveler leur certification ou leur homologation en vertu du nouveau régime.
- Poursuivre les discussions sur la négociation d'un accord sur la protection des investissements étrangers avec la Chine.

AMÉLIORER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PRODUITS ET DES SERVICES

Accession de la Chine à l'OMC

Depuis son accession à l'OMC, la Chine déploie des efforts considérables pour remplir ses engagements et effectue des progrès tangibles sur plusieurs plans. La Chine procède à la réforme de ses systèmes de gestion des activités économiques internationales pour les rendre conformes aux règles de l'OMC. À l'échelle nationale, la Chine jette des bases juridiques solides en vue de la réalisation de ses engagements envers l'OMC. La Chine réduit la gamme des produits contingentés et assujettis à d'autres restrictions concernant la délivrance de permis et réduit les tarifs douaniers dans plus de 5 000 lignes tarifaires, ce qui permettra à la Chine d'atteindre un niveau tarifaire global de 12 % d'ici 2005, conformément à son engagement. Il est évident que les contrôles macro-économiques et les ajustements par voie administrative cèdent la place aux signaux du marché et aux mécanismes de marché, ce qui accélérera l'établissement d'une économie de marché en Chine. La structure de l'économie chinoise, les relations entre le gouvernement et l'industrie ainsi que les structures, les formalités et les cadres juridique et réglementaire du gouvernement subiront également des changements en profondeur qui s'échelonneront sur une longue période.

Le Canada et d'autres parties continueront de voir à ce que la Chine respecte les règles de l'OMC en vertu desquelles elle doit observer les principes de transparence et consulter ses partenaires commerciaux avant de mettre en œuvre des nouvelles politiques et procédures.

intégrant à son programme de déréglementation des mesures qui visent à améliorer le climat d'investissement dans son ensemble. Parmi ces mesures, mentionnons la révision du code commercial en ce qui concerne la structure du capital des sociétés et le gouvernement d'entreprise, l'affectation de fonds supplémentaires à la Japan Fair Trade Commission afin de contribuer au renforcement des lois anticoncurrentielles, la décision de mettre en œuvre des zones de réforme structurelles spéciales, l'accroissement de la concurrence dans le secteur des télécommunications et l'introduction de règlements révisés en matière de commerce électronique et de propriété intellectuelle.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2002, le total des exportations de marchandises canadiennes vers la Chine s'est élevé à 4 milliards de dollars, soit une baisse de 5,1 % par rapport à 2001. En 2002 toujours, la valeur totale des importations de marchandises atteignait 16 milliards de dollars, ce qui marque une hausse de 26 % par rapport à l'année précédente.

Ces dernières années, en conséquence de son accession à l'Organisation mondiale du commerce, la Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Jusqu'à maintenant, ces réformes ont permis d'accroître la liberté de la population et les choix s'offrant à celle-ci. La Chine représente maintenant le plus grand marché de consommation au monde, qui compte maintenant 1,3 milliard de personnes dont le revenu discrétionnaire connaît une augmentation constante et qui sont intéressées à se procurer des produits et des services provenant de partout dans le monde. Ces facteurs, combinés à la place de plus en plus importante de la Chine sur la scène internationale, laissent entrevoir des changements importants sur l'économie asiatique et vraisemblablement sur l'économie mondiale.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène internationale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration de la Chine aux institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès à tous les segments du marché chinois. De plus, comme la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée, le gouvernement central et/ou les gouvernements locaux continuent de jouer un rôle important, voire décisif, dans la conduite de certains secteurs d'activité ou de projets de grande envergure.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine ont adopté un processus formel de consultation pour examiner les préoccupations et les questions qui présentent de l'intérêt pour l'un et l'autre pays dans les domaines du développement économique, du commerce et de l'investissement. Ce processus est facilité par la tenue de rencontres bilatérales régulières, les plus connues étant celles du Comité commercial et économique conjoint. Dans le cadre de ces rencontres, le Canada est à même d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès au marché chinois et de faire valoir ses vues sur la question du développement économique de même que sur l'importance de la transparence et d'un système commercial fondé sur des règles. La 18^{e} réunion du Comité commercial et économique conjoint aura lieu au Canada en 2003.

La Chine a officiellement accédé à l'Organisation mondiale du commerce le 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créeront par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra continuer à surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

De même, à titre de membre de l'OMC qui détient une part considérable du marché mondial, la Chine jouera un rôle de plus en plus grand dans les négociations du Cycle de Doha. Le Canada continuera d'inviter la Chine dans cette voie.

Services juridiques

La mondialisation, la multiplication des fusions et des acquisitions ainsi que la réforme de la réglementation japonaise ont suscité une vive demande pour des services juridiques spécialisés en matière de questions inter-juridictionnelles propres à assurer le respect des règles de la diligence raisonnable. Ces services pourraient être fournis en collaboration avec des avocats japonais (*bengoshi*) et étrangers (*gaiben*). Toutefois, en raison de la nature restrictive du système japonais de coentreprises particulières, le savoir-faire au Japon est limité et les entreprises établies au Japon font souvent appel à des services à l'étranger. La loi sur les avocats étrangers interdit explicitement les partenariats et les coentreprises entre avocats japonais et étrangers, à l'exception des coentreprises établies dans le cadre du système de coentreprises particulières qui autorise ces partenariats, mais en circonscrit très rigoureusement le champ d'activité. De plus, les cabinets d'avocats étrangers ne peuvent engager d'avocats japonais et sont assujettis, contrairement à leurs homologues japonais, à des restrictions quant aux types de conseils qu'ils peuvent prodiguer. Le Canada continue d'exhorter le Japon à supprimer les restrictions relatives aux partenariats entre avocats étrangers et japonais et à l'embauchage réciproque, et à abolir également les restrictions auxquelles sont soumis les avocats étrangers dans la prestation de conseils juridiques en droit de leur pays ou d'un pays tiers où ils ont compétence.

INVESTISSEMENT

Le Japon est la troisième source d'investissement étranger direct (IED) au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec un capital de l'ordre de 8,4 milliards de dollars. Selon une étude récente, plus de 540 filiales canadiennes de sociétés japonaises sont établies au Canada et y emploient plus de 35 000 personnes. Bien que l'investissement japonais direct au Canada permette à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial, le Canada n'attire qu'une portion relativement mineure de l'investissement japonais direct à l'étranger.

Depuis 1999, les statistiques du ministère japonais des Finances indiquent une augmentation dans le volume et la valeur des investissements japonais en Chine, au détriment de l'Amérique du Nord et de l'Europe, tendance renforcée par le fait que les Japonais croient que leurs intérêts économiques passent par une intégration accrue avec la Chine et le reste de l'Asie.

Au Canada, les industries des ressources et de la fabrication lourde ont toujours attiré les investisseurs, mais ceux-ci semblent s'intéresser maintenant à la haute technologie dans le secteur de la fabrication ainsi qu'aux TI et à la biotechnologie. Le secteur automobile attire la plus grande partie de l'IJDE, tendance qui s'est maintenue au cours des dernières années, ce qui témoigne de la bonne performance des automobiles japonaises sur le marché nord-américain. Les efforts visant à stimuler l'investissement dans les activités de recherche et développement de pointe s'inscrivent dans la stratégie qui vise à orienter l'IDE dans les secteurs qui profiteront le plus au Canada à long terme.

Si les installations nouvelles attirent encore les gros investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord, qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon. Des hauts fonctionnaires canadiens visitent fréquemment les bureaux des filiales nord-américaines des entreprises japonaises en plus de leur siège social au Japon afin de convaincre ces entreprises d'intensifier leurs investissements au Canada.

L'investissement canadien direct au Japon accuse du retard par rapport à celui d'autres pays de l'OCDE, même si d'importants investissements ont été faits au cours des dernières années. La réforme réglementaire du secteur financier japonais et la consolidation des comptes devraient cependant accroître la transparence en matière de finances et encourager l'investissement canadien au Japon. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de haute technologie, quoique la croissance de l'investissement canadien direct n'ait jusqu'ici profité qu'aux grands centres urbains.

Le Japon impose peu de restrictions formelles à l'IED et cherche maintenant à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions à caractère juridique qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf pour certains secteurs réglementés. Cependant, des obstacles structuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements rigoureux en matière de faillite et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Le Japon a toutefois effectué certains progrès en

Le Canada espère que cette tendance n'annonce pas un relâchement des efforts visant à réformer les institutions financières gouvernementales. Dans la mesure du possible, le gouvernement japonais devrait faire appel aux institutions privées pour favoriser l'accroissement de la réhabilitation financière et la réhabilitation des entreprises. Les institutions et sociétés financières privées étrangères peuvent grandement aider le Japon à réussir ses réformes.

Enfin, le Canada s'inquiète également de manière générale du piètre état du système financier japonais. Le processus de déréglementation a été suspendu en raison de la fragilité du système financier et, plus particulièrement, des grandes banques. Le Canada incite le Japon à faire tout en son pouvoir pour régler rapidement les problèmes du système bancaire, ce qui suppose entre autres de réduire le volume des prêts non productifs et de restaurer le capital des banques.

Services bancaires et valeurs

La plupart des grands pays industrialisés ont opté pour la structure de groupe financier qui permet de plus grandes synergies entre les transactions bancaires, le commerce des valeurs mobilières et la gestion de fonds. Les États-Unis sont les derniers à avoir adopté une telle approche en abrogeant la loi Glass–Steagall, qui prescrivait une division stricte entre les transactions bancaires et le commerce des valeurs mobilières. En matière de réglementation, au Japon, la ligne de conduite observée est encore celle que prévoyait la loi Glass–Steagall.

Le cloisonnement immuable des transactions bancaires et du commerce des valeurs mobilières au Japon préoccupe grandement les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficience optimale pour la clientèle. Dans certains cas, cette exigence pourrait même représenter des risques accrus. En 2002, certaines institutions financières canadiennes établies au Japon ont fait face à cette préoccupation en réduisant considérablement leurs activités ou en fermant leurs succursales bancaires. Le Canada demande de nouveau que l'Agence des services financiers applique un régime plus souple qui tiendra compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts. À long terme, l'Agence des services financiers devrait éliminer les distinctions entre les deux secteurs mentionnés précédemment, ce qui s'inscrirait dans ses efforts actuels visant à définir une vision à moyen terme pour le secteur financier.

Assurance-vie

Le régime d'assurance-vie de la poste ou *kampo* représente quelque 40 % de l'actif d'assurance-vie au Japon. Le Canada est très favorable à l'adoption de la législation qui vise l'établissement de la société publique de services postaux en avril 2003. Toutefois, cette législation ne change rien au fait que le *kampo* n'est pas soumis au même contrôle réglementaire ni aux mêmes coûts d'exploitation que les régimes privés d'assurance-vie. Le kampo n'est pas assujetti à la loi sur les compagnies d'assurance, à la loi sur la vente de produits financiers ni au code commercial. De plus, il n'est pas supervisé par l'Agence des services financiers. Enfin, étant donné que ses produits sont entièrement garantis par le gouvernement, le *kampo* n'est pas tenu de contribuer à la société de protection des titulaires de police.

Le Canada demande que le *kampo* soit soumis aux mêmes règles que les régimes privés d'assurance-vie japonais et étrangers. Comme première mesure de retrait des activités du *kampo*, le gouvernement devrait enjoindre au *kampo* de ne pas se lancer dans la création de nouveaux produits pouvant être offerts par des assureurs privés. Sinon, le Canada demande que tout projet de nouveau service financier dans le cadre des institutions financières de la poste (*kampo* ou *yucho*) fasse l'objet d'un avis au public, que celui-ci ait la possibilité de formuler des observations et que ces dernières soient dûment examinées par les autorités avant que le nouveau produit ou service soit offert. Le Canada demande également que toute proposition de rapport ou de législation concernant les services financiers du *yucho* fasse l'objet d'un avis au public, que celui-ci ait la possibilité de formuler des observations et d'examiner la proposition avant que le gouvernement ne prenne une décision.

Selon le secteur de l'assurance-vie, le traitement préférentiel accordé au *kampo* par le gouvernement du Japon serait une violation de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Le Canada examinera cette question de près.

Soi-disant par souci de transparence pour le consommateur, l'Agence des services financiers analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Le Canada reconnaît les progrès réalisés depuis l'établissement de l'Agence des services financiers, mais demande que des efforts supplémentaires soient déployés pour que le système d'homologation *a priori* des produits soit remplacé par un système de notification accompagné de normes de présentation claires.

réglementation des transporteurs dominants (le fournisseur de services étendus NTT Communications, NTT West et NTT East sur le marché des communications locales, et NTT DoCoMo sur le marché des télécommunications sans fil); et capacité des nouveaux venus de bâtir de nouveaux réseaux. Cette situation pourrait être améliorée par la garantie d'un accès équitable (y compris les droits de passage) aux terrains et aux installations possédés et gérés par les services publics, et par des mesures visant à faciliter la construction et l'expansion de l'infrastructure sur des propriétés immobilières et foncières du domaine public. Le Canada se préoccupe également de l'autonomie de l'organisme de réglementation et suit de près toute modification apportée à son rôle du fait de l'intégration de l'ancien ministère des Postes et Télécommunications au grand ministère responsable des affaires générales, par suite de la réforme administrative mise en œuvre le 6 janvier 2001.

Transport aérien

Dans le contexte de sa longue et fructueuse relation bilatérale en matière de transport aérien avec le Japon, le Canada essaie depuis deux ans d'obtenir pour le Canada une capacité accrue, un accès à certains nouveaux créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita sur la seconde piste depuis son ouverture au printemps 2002 ainsi que des droits de partage de codes pour les vols au-delà du Japon. Air Canada et All Nippon Airways travaillent de concert pour élaborer leurs plans commerciaux, surtout en ce qui concerne le partage des codes de vol au-delà du Japon, que les négociateurs japonais refusent d'accorder. Néanmoins, il est évident que les deux compagnies aériennes profiteraient d'une intensification de leur collaboration commerciale.

Le Canada demeure préoccupé par le fait que les autorités japonaises aient refusé d'accéder à sa demande de nouvelles capacités et de nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita malgré les nombreuses discussions qui ont eu lieu entre les négociateurs des transporteurs aériens des deux pays et le recours à la voie diplomatique. Ce refus compromet l'expansion des services aériens à Tokyo dans les années à venir. Le Canada continuera d'exhorter le Japon à revoir sa position à ce sujet puisqu'un accord entre les deux pays se traduirait par une amélioration des services aux voyageurs et des avantages commerciaux pour les compagnies aériennes des deux pays.

Services financiers

Ces dernières années, le Japon a accompli des progrès notables dans la déréglementation du secteur des services financiers. Le paysage des services financiers a connu d'énormes changements depuis le lancement des réformes dites « Big Bang » en 1995. L'arrivée de nombreux fournisseurs étrangers de services financiers, bien que ceux-ci ne détiennent qu'une faible part du marché, est le signe d'une transformation en profondeur du secteur japonais des services financiers, ce qui se manifeste par une concurrence accrue, un choix plus vaste pour le consommateur et un renforcement du système financier. Le Japon peut toutefois faire plus pour favoriser la mise en place d'un secteur financier dynamique et efficace.

Le meilleur moyen d'entreprendre une véritable réforme transparente de la réglementation consiste à mettre en place un système de réglementation axé sur la supervision financière à un micro-niveau. Malgré les progrès réalisés, les superviseurs financiers du Japon continuent d'utiliser une méthodologie de réglementation et de supervision qui se situe à un micro-niveau, notamment en ce qui concerne l'approbation des produits. Le virage culturel visant à délaisser la méthodologie d'orientation administrative n'est pas terminé. La mise en œuvre d'une méthodologie de supervision *ex poste* qui favoriserait l'efficacité et la concurrence et qui remplacerait la méthodologie *a priori* de réglementation et de supervision utilisée actuellement améliorerait l'efficacité du système financier japonais sans nuire à sa sécurité ni à sa solidité.

De façon générale, le Canada continue de s'inquiéter du fait qu'une grande partie des services offerts par la plupart des institutions financières gouvernementales du Japon peuvent être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (par exemple le régime d'épargne postale ou *yucho* et le régime d'assurance-vie de la poste ou *kampo*) faussent considérablement la concurrence. Les institutions publiques devraient concurrencer les sociétés privées sans toutefois placer celles-ci dans une situation désavantageuse. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du premier ministre Koizumi en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières gouvernementales. Toutefois, les réformes économiques et financières annoncées le 30 octobre 2002 accordent une grande importance à la prestation de programmes de prêt fiscal et de garantie d'emprunt par des institutions financières gouvernementales actuelles.

des normes sur le bois d'échantillon qui sont cruciales pour le Canada sera effectué en 2003, et le Canada, à la demande du Japon, a présenté à la réunion du comité technique japonais sur les normes en agriculture les questions qu'il aimerait aborder. Certaines normes agricoles japonaises portent sur des questions qui n'ont pas de lien avec le principal objectif de la norme, par exemple le lien établi entre la norme sur le traitement du bois et la norme sur la classification du bois et l'intégration des facteurs d'ajustement du degré d'humidité à la norme sur le contreplaqué. Le Canada demandera un relâchement du cycle quinquennal de révision afin de permettre l'introduction de nouvelles technologies et le règlement des questions qui subsistent. La norme JAS143, en particulier, ne sera pas révisée avant 2005, mais de nombreuses questions capitales n'ont toujours pas été résolues. Le Canada veillera à ce que les parties prenantes canadiennes puissent participer à la révision engagée par le ministère et deviennent membres de plein droit des comités de révision, et il continuera à exercer des pressions pour que le Japon accorde un traitement juste aux produits canadiens.

Normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction – système d'inspection et d'approbation

En juin 2000, le Japon a mis en œuvre sa loi révisée sur les normes agricoles japonaises (JAS), laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'organisme d'homologation enregistré (OHE) et d'organisme de classification enregistré (OCE) pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système équivalent d'évaluation de la conformité. L'équivalence du système canadien a été reconnue, et en mars 2002, trois organismes ont obtenu le statut d'OHE (Association canadienne du contreplaqué, CMSA et NFPA/COFI) et toutes les usines canadiennes intéressées ont été transférées à ce nouveau processus. Le Canada continuera de travailler avec les organismes canadiens pour surveiller ce système et exercer des pressions en vue de l'élimination des inspections, des exigences administratives et des dépenses superflues. Par exemple, la JAS exige des usines qu'elles procèdent à des inspections mensuelles et qu'elles présentent des rapports mensuels. Le Canada soutient que la fréquence des inspections et de la présentation des rapports est inutile et superflue.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, celui des services en particulier. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui bénéficieraient aussi d'une réforme de la réglementation.

Services environnementaux

En plus des difficultés habituelles auxquelles sont confrontés les fournisseurs de services, les entreprises du secteur de l'environnement doivent surmonter des obstacles propres à leur secteur. Les différences dans les normes et les définitions qui se rapportent aux différents services offerts posent des difficultés particulières. De plus, les formalités administratives de qualification (processus de soumission) des projets gouvernementaux sont très différentes des formalités en vigueur au Canada et posent par conséquent des difficultés supplémentaires aux entreprises canadiennes. Il est également difficile pour les entreprises canadiennes d'avoir accès aux projets environnementaux financés par l'aide publique au développement à l'étranger. Le Canada continuera de surveiller cette situation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone (NTT). Le Canada continue à suivre de près la mise en œuvre des engagements que le Japon a pris dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) à l'égard des services de télécommunications de base et se réjouit que le Japon projette de réduire les tarifs d'interconnexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau local de NTT et du réseau étendu.

Le Canada exhorte le Japon à continuer de réduire les tarifs d'interconnexion en adoptant la méthode du coût marginal à long terme, laquelle favorise le jeu de la concurrence des droits d'interconnexion. Plusieurs difficultés ont cependant été signalées par les entreprises canadiennes en ce qui a trait aux points suivants : capacité des nouveaux venus d'accéder au réseau; procédures de compte rendu imposées aux nouveaux venus par le ministère de la Gestion publique, de l'Intérieur et des Postes et Télécommunications;

des discussions trilatérales (Comité d'experts de la construction, comité technique japonais sur les normes en agriculture) qui se tiendront au Japon en 2003 entre le Canada, les États-Unis et le Japon.

Matériaux de construction à valeur ajoutée

En vertu du code japonais du bâtiment révisé, un nouveau système d'organismes de mise à l'essai et d'approbation a été mis en place. Or, ce système est très difficile à utiliser pour les fabricants canadiens. Actuellement, ce système reconnaît seulement les organismes japonais de mise à l'essai et d'approbation. Dans de nombreux cas, le processus auquel doivent se soumettre les fabricants canadiens n'est pas clair. Une initiative visant à analyser ce système et à tenter de trouver des points de repère a été lancée en 2002 et se poursuivra en 2003.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et au contreplaqué en bois de résineux

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre, quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations canadiennes d'épinette-pin-sapin dont la valeur de celles qui proviennent du Canada s'élève à plus de 400 millions de dollars par année sont assujetties à des droits allant de 4,8 % à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujetties à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Le Canada considère que les droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux constituent une question prioritaire et il cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La construction en milieu urbain d'immeubles à trois ou à quatre étages à usage mixte représente un nouveau débouché important au Japon. Bien que la construction de structures en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits peu rentables de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et les normes japonaises en matière de murs coupe-feu (qui pourraient autoriser la construction de plus grandes structures) sont injustes et non fondées scientifiquement. La construction de structures en bois à quatre étages est de plus en plus courante en Amérique du Nord, mais elle se bute au régime de réglementation complexe et obscur du Japon. Un système fondé sur le rendement est en voie d'être mis en œuvre par le Japon, mais les constructions en bois du Canada reçoivent un traitement très injuste comparativement au traitement réservé aux structures en acier (qui est produit au Japon). Le Canada, dans le cadre des forums bilatéraux et multilatéraux, exercera des pressions pour que le Japon adopte une méthode scientifique et que ce marché soit ouvert à l'industrie canadienne.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle (*zairai*) qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'œuvre *tsugi* produit au Japon (qui est l'une des espèces les plus faibles), mais tiennent aussi compte des caractéristiques d'autres essences (la pruche, par exemple, qui est plus résistante que le *tsugi*), à défaut de quoi il ne sera pas possible de profiter des innovations et des gains de rendement. Le processus de mise en œuvre des nouveaux produits et des nouvelles technologies après leur approbation officielle est inutilement difficile et doit être simplifié.

Processus de révision des normes agricoles à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système révisé de normes agricoles japonaises (JAS), certaines normes font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue à collaborer avec le ministère japonais de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches au sein de diverses tribunes techniques pour fournir les données qui facilitent la révision des normes relatives aux matériaux de construction. En 2002, le ministère a amorcé la révision des normes sur le contreplaqué et le bois lamellé collé de charpente. Des questions ont été soulevées, en particulier en ce qui concerne la vérification de la teneur en formaldéhyde du contreplaqué et l'exclusion du pin gris d'Amérique de la norme sur le bois lamellé collé, dont il a été question à la réunion Canada–États-Unis–Japon du comité technique japonais sur les normes en agriculture tenue en 2002. Un examen

contre, le volume et le prix des importations, bien qu'ils aient augmenté, demeurent en dessous des niveaux observés avant les cas d'EBS. Bien que la reprise des importations de bœuf ne soit qu'un retour aux niveaux d'importation enregistrés avant les cas d'EBS, et non une augmentation subite des importations, cette reprise pourrait néanmoins enclencher l'entrée en vigueur de la mesure de sauvegarde, ce qui entraînerait une augmentation des prix pour les importateurs et un ralentissement de la reprise du marché japonais du bœuf, ce qui serait désavantageux pour les producteurs et les consommateurs japonais.

Le Canada, bien qu'il reconnaisse le droit du Japon d'utiliser les mécanismes de sauvegarde négociés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, a signalé au Japon que, dans certaines circonstances, l'application automatique des mesures de sauvegarde ne donne pas les résultats escomptés. Puisque le processus législatif du Japon laisse aux autorités la latitude nécessaire pour décider si les mécanismes de sauvegarde doivent ou non être mis en œuvre, celles-ci devraient examiner la conjoncture exceptionnelle avant de mettre en œuvre ce mécanisme. Le Canada continuera de collaborer avec d'autres pays exportateurs importants afin de voir à ce que les autorités japonaises n'appliquent pas automatiquement le mécanisme de sauvegarde.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a abaissé ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents ad valorem des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice-versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence posée par les importations à moindre prix. L'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola se situe environ à 20 %. Dans la course aux réserves limitées de graines oléagineuses, ces droits élevés représentent pour l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile (et les producteurs de produits connexes comme la margarine) un avantage considérable sur l'industrie canadienne de l'extraction de l'huile. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés au moment des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Poivrons de serre

L'industrie des légumes de serre de la Colombie-Britannique veut exporter des poivrons de serre au Japon. Toutefois, le Japon veut des garanties supplémentaires de l'absence de la moisissure bleue en Colombie-Britannique. L'Agence canadienne d'inspection des aliments et l'industrie travaillent à l'élaboration d'une proposition qui répondra aux préoccupations et aux exigences du Japon.

Matériaux de construction et logement

Le secteur japonais des matériaux de construction est régi par un ensemble complexe de lois et de règlements qui précisent les normes et les usages des produits que les exportateurs canadiens doivent respecter. Le Japon a ainsi tout le loisir de limiter la compétitivité des exportateurs canadiens sur le marché japonais en accordant un traitement préférentiel aux fournisseurs japonais. Bien que des progrès aient été effectués récemment à l'occasion de la modification de la loi sur les normes du bâtiment et de la loi sur les normes agricoles du Japon, d'importantes questions demeurent et réduisent considérablement l'accès au marché pour le Canada. Les nombreux aspects de la loi sur les normes du bâtiment qui ont trait aux incendies et qui sont propres au Japon, en plus d'être arbitraires et normatifs, sont particulièrement importants puisqu'ils freinent l'utilisation du bois dans la construction en limitant la rentabilité des constructions à ossature en bois. On reproche à la réglementation japonaise d'être difficile à comprendre, d'être indûment complexe et coûteuse en plus d'être élaborée sans l'apport du public et d'être difficile à modifier. Étant donné les technologies et les matériaux de construction nouveaux et existants utilisés à l'échelle internationale, le Japon sera exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et aux critères d'essai ainsi qu'aux restrictions connexes et à se conformer aux normes, aux pratiques et aux codes internationaux.

Le Canada entretient des relations officielles et non officielles avec le gouvernement du Japon. La collaboration entre les scientifiques canadiens et japonais (p. ex. l'Atelier Canada–Japon de recherche et développement) et les réunions bilatérales officielles tenues entre les deux pays représentent d'autres occasions de changement. En 2003, le Canada accueillera le Comité canado-japonais sur l'habitation, ce qui représentera une occasion de faire connaître les technologies et les produits canadiens et de faire valoir les mérites du caractère ouvert et public du code du bâtiment et du système de normes canadiens. Les questions techniques seront abordées dans le cadre

- Le Japon reconnaît maintenant la certification officielle à l'exportation selon laquelle le Canada est exempt d'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, la viande rouge, le poisson, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires du Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits alimentaires, les matériaux de construction et les services, y compris les normes et règlements non conformes aux normes internationales (p. ex. les pratiques concernant l'utilisation des données cliniques étrangères dans l'approbation des produits pharmaceutiques et des instruments médicaux, les normes industrielles du Japon concernant les résines plastiques et les niveaux de formaldéhyde dans les vêtements pour enfants).
- Continuer de chercher à conclure un accord sur la totalisation et la sécurité sociale dans l'optique de réduire les coûts des contributions au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger dans les deux pays les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer d'exercer des pressions pour obtenir une capacité d'utilisation et d'accès accrue concernant certains nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita ainsi que des droits supplémentaires de partage de codes pour les vols au-delà du Japon.
- Étant donné le progrès rapide des piles à combustible et des industries connexes, exercer des pressions en vue de la réglementation de l'utilisation de l'hydrogène et de la révision des lois sur les substances délétères (en ce qui concerne la production, l'entreposage et la distribution du méthanol et des substances connexes).

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 2002, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poisson vers le Japon ont représenté 2,6 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et il se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage d'OGM ainsi que les prescriptions d'assainissement des aliments et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. La plupart des concessions touchant l'accès aux marchés et des réductions tarifaires seront envisagées dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, alors que d'autres questions sont abordées dans le cadre des discussions bilatérales.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé de l'application par le Japon de la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc sous la forme de hausses d'environ 25 % du prix minimal à l'importation. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée actuellement, cette mesure provoque plusieurs fluctuations du marché pour les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fait partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Mesures de sauvegarde touchant le bœuf

Dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay de l'OMC, les partenaires commerciaux du Japon ont convenu d'un mécanisme de sauvegarde spécialement conçu pour le bœuf qui protégerait les producteurs nationaux contre les augmentations subites des importations. Les cas d'EBS déclarés au Japon en septembre 2001 ont entraîné une baisse exceptionnelle de la consommation de bœuf et des ventes de bœuf produit au Japon ou à l'étranger. Depuis, le marché s'est redressé, et la production nationale est maintenant supérieure aux niveaux qui prévalaient avant les cas d'EBS, et le prix des animaux vivants est supérieur à la tranche de prix recommandée par le gouvernement. Par

de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication dans l'industrie pharmaceutique. Les négociations en vue d'un accord entre le Canada et le Japon sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles ont été annoncées en juin 2002 et amorcées peu après. Cet accord a pour objectif la coordination des activités d'application des autorités canadiennes et japonaises responsables de la réglementation de la concurrence.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années. Le Canada, ainsi que l'Australie, les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, l'Union européenne et des organisations japonaises telles que Keidanren, présentent chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme, dont la plus récente incarnation est le Conseil de la réforme de la réglementation (anciennement appelé Comité de la réforme de la réglementation). Les observations du Canada présentées au Conseil de la réforme de la réglementation en 2002 ressemblent à celles présentées en 2001, dont le champ avait été élargi, c'est-à-dire qu'elles ne portent plus uniquement sur des secteurs qui préoccupent particulièrement le Canada, tels que les télécommunications et les normes du bâtiment, mais elles concernent aussi des questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. En décembre 2001, le Conseil de la réforme de la réglementation, qui relève directement du cabinet du premier ministre, a présenté son programme triennal de promotion de la réforme de la réglementation, avant de publier un rapport révisé au premier trimestre de 2002. Les observations présentées par les gouvernements étrangers, y compris par le gouvernement du Canada, font partie intégrante de ce processus de réforme. Le gouvernement japonais a également annoncé son programme de promotion des zones spéciales de réforme structurelle.

Le Canada salue et encourage les initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales. En mai 2000, lors de la réunion du Comité des gens d'affaires Canada-Japon à Tokyo, la direction du Comité a tenu à souligner la nécessité de parvenir à une plus grande diversification et a affirmé qu'entreprendre des démarches concrètes en vue de conclure un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon constituerait un moyen efficace pour promouvoir les échanges et les investissements bilatéraux. Lors de sa réunion tenue à Calgary en mai 2001, le Comité a proposé que les deux gouvernements, en collaboration avec les secteurs privés japonais et canadien, se penchent sur la possibilité d'établir « un nouveau plan détaillé de partenariat entre le Canada et le Japon afin de renforcer la relation économique entre les deux pays ». À l'occasion de sa dernière réunion tenue à Sendai en mai 2002, le Comité a demandé aux deux gouvernements d'accélérer la négociation d'un accord sur la sécurité sociale qui stimulerait l'investissement bilatéral et réduirait les inconvénients qu'un accord en cours de négociation avec les États-Unis représenterait pour le Canada dans l'éventualité de l'intégration du marché nord-américain.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le Japon et le Canada ont convenu de négocier un nouveau cadre de travail sur la relation de politique commerciale bilatérale sur l'habitation et les matériaux de construction, qui devrait être approuvé officiellement à la réunion du Comité de l'habitation Canada-Japon en 2003. Le Japon a remplacé l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système qui reconnaît les organismes étrangers d'évaluation et d'approbation et a continué d'adopter de plus en plus de normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.
- Santé Canada et le ministère japonais de la Santé et du Bien-être se sont entendus sur la mise en œuvre d'un projet d'échange d'information sur un programme de conformité aux bonnes pratiques de fabrication (BPF) des produits pharmaceutiques, qui représente une première étape dans la collaboration en matière de réglementation sur les BPF des produits pharmaceutiques, ce qui doit mener à la reconnaissance mutuelle des certificats de conformité aux BPF des produits pharmaceutiques de chaque pays.
- Les négociations en vue d'un accord entre le Canada et le Japon sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles ont été annoncées en juin 2002 et amorcées peu après. Cet accord a pour objectif la coordination des activités d'application des autorités canadiennes et japonaises responsables de la réglementation de la concurrence.
- Le Canada, conjointement avec des ambassades d'autres pays, a collaboré avec le ministère de la Santé, du Travail et du Bien-être pour faciliter l'approbation de l'usage courant à l'échelle internationale des additifs alimentaires et contribuer à harmoniser la législation japonaise avec les pratiques internationales.

En octobre 2002, l'Ambassade du Canada a tenu un séminaire sur les piles à combustible auquel ont assisté des représentants canadiens des secteurs privé et public, des milieux universitaires et d'associations industrielles. Ce séminaire a permis aux participants canadiens de mesurer le potentiel du marché japonais et au Canada de se placer en tête de ce nouveau secteur auprès des décideurs des milieux industriels et gouvernementaux japonais. Le séminaire a également permis aux deux pays d'établir et de renforcer leurs liens sur les plans industriel et gouvernemental. La participation de 650 entreprises japonaises et la couverture médiatique accordée à l'événement ont largement dépassé les attentes.

En juin 2002, l'Ambassade du Canada a organisé une mission au Canada dans le domaine de la biotechnologie à l'intention d'une délégation de 49 représentants de 30 entreprises japonaises du domaine de la biotechnologie. La mission d'une durée d'une semaine s'est rendue à Toronto, à Montréal et à Vancouver dans le but de faire connaître le secteur canadien de la biotechnologie à un groupe représentatif d'entreprises japonaises des sciences de la vie et de donner l'occasion au Japon et au Canada de trouver des moyens de partager leur savoir-faire en biotechnologie dans le cadre de partenariats d'investissement et de commerce.

En mars 2002, l'Ambassade du Canada et le consulat général à Osaka ont collaboré à l'organisation d'une « vitrine multimédia », qui a permis à sept entreprises canadiennes de présenter leurs produits et leur technologie à un groupe ciblé de gens d'affaires japonais composé de partenaires, d'agents et de distributeurs éventuels. Cet événement a permis de souligner le rôle prépondérant des entreprises canadiennes dans ce segment du secteur des TIC. La prochaine mission commerciale au Japon dans le domaine des TIC se tiendra en février 2003 et portera sur la sécurité dans les TIC.

Le secteur de l'aérospatiale a également été actif. En février 2002, une importante délégation japonaise menée par le ministère japonais de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie et la Society of Japanese Aerospace Companies a visité le Canada. Cette délégation, composée de plus de deux douzaines des principaux fabricants aérospatiaux japonais, a participé à un symposium à Montréal avant de visiter des installations à Montréal, à Toronto et à Winnipeg. Les représentants japonais, impressionnés par la qualité et la quantité des sociétés aérospatiales canadiennes, se sont dits grandement intéressés à intensifier leur collaboration avec l'industrie canadienne. Par conséquent, une délégation d'entreprises canadiennes menée par l'Association des industries aérospatiales du Canada et Industrie Canada s'est rendue au Japon en février 2003.

Dans le cadre de ses services permanents, l'Ambassade du Canada assure la tenue d'un site Web en langue japonaise contenant une mine de renseignements sur les capacités commerciales de tous les secteurs prioritaires du Canada ainsi que de l'information sur le vaste éventail des services d'ambassade.

Gérer la relation commerciale

Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint émis à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée en 1999 par le premier ministre Jean Chrétien. Le communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé pour la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les codes du bâtiment et les normes visant les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En juin 2001, les gouvernements canadien et japonais ont achevé la révision de leurs mécanismes de consultations bilatérales (plus de 40). Cette révision avait pour objectif de relever les mécanismes de consultation efficaces et ceux qui devraient être renforcés afin de revitaliser la relation bilatérale entre le Canada et le Japon.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, et ce, aussi bien multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, les codes du bâtiment, la politique de la concurrence et l'administration douanière. Plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et sur la possibilité

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais en constante évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mené une analyse des courants d'échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, production d'électricité et services environnementaux. De plus, le MAECI et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés s'ouvrant dans le secteur des services, dans lequel des débouchés importants ont été créés par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront toutefois franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations s'ajouteront à nos efforts dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis comme l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation. En outre, de nouvelles initiatives soutiendront ces nouveaux secteurs prioritaires.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Le MAECI collabore étroitement avec Partenaires pour l'investissement au Canada, d'autres ministères fédéraux et les autorités provinciales et municipales afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. En 2000, Toyota a annoncé sa décision de produire son véhicule utilitaire sport de luxe Lexus RX 300 au Canada à compter de 2003, signe que le Japon reconnaît de plus en plus le Canada comme une destination de choix pour ses investissements. L'usine de Toyota à Cambridge deviendra la première usine à fabriquer le Lexus RX 300 à l'extérieur du Japon.

À l'appui des efforts mis en œuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne tout particulièrement la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) poursuit sa lancée fructueuse. Par exemple, la JETRO et Industrie Canada négocient une entente officielle sur la liaison de leurs bases de données respectives, ce qui profiterait aux gens d'affaires japonais et canadiens. Ce partenariat sera axé sur l'intensification du partage de données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.

Exemples d'activités de développement du marché soutenus par le gouvernement en 2002

À la suite du succès des missions commerciales en TI menées au Canada en 2000 et en 2001, la JETRO a envoyé pour la première fois une troisième mission commerciale en TI au Canada en octobre et en novembre 2002. Cette visite d'une semaine au Canada avec escales à Montréal, à Toronto et à Vancouver a permis à 15 entreprises japonaises d'entrer en contact avec des dizaines d'entreprises canadiennes intéressées dans chacune des villes visitées. Deux journalistes à l'emploi de publications d'affaires du Japon ont également accompagné la mission afin de faire connaître le secteur canadien des TI et les débouchés qu'il représente pour les entreprises japonaises.

renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC et continuera d'offrir tout son soutien aux travaux de l'APEC sur les questions liées à la « nouvelle économie ». Le Canada entend aussi promouvoir, au sein de l'APEC, la prise d'engagements publics, y compris par le dialogue avec les organisations non gouvernementales, afin de gagner le soutien populaire nécessaire aux réformes économiques, gage essentiel de la croissance et de la prospérité de la région. Enfin, le PAI du Canada sera prêt à être évalué en 2003, tout comme ceux de l'Australie et de la Thaïlande.

Initiatives en matière de biotechnologie au sein de l'APEC

Le Canada prend part à deux initiatives en matière de biotechnologie dans le cadre de l'APEC. Au sein du Groupe d'experts pour la coopération technique en agriculture, le Canada dirige le sous-comité de la recherche, du développement et de l'expansion de la biotechnologie agricole (RDEAB). Ce sous-comité représente pour les économies membres une occasion sans pareille de soulever et de régler des questions communes en matière de biotechnologie agricole. Le sous-comité RDEAB a pour mandat d'exécuter des travaux dans quatre domaines de la biotechnologie agricole, soit :

- l'évaluation scientifique des produits biotechnologiques;
- la coopération technique;
- la transparence et l'échange d'information au sein des économies membres;
- le renforcement des capacités.

Jusqu'à maintenant, le sous-comité RDEAB a tenu des ateliers sur la biotechnologie en Australie, au Canada, aux États-Unis, en Malaisie et en Thaïlande. Le prochain atelier aura lieu en Chine en 2003.

En plus de prendre part aux travaux entrepris par le sous-comité RDEAB, le Canada participe au dialogue d'orientation de haut niveau de l'APEC sur la biotechnologie. Cette initiative a été mise en œuvre afin d'élargir le dialogue d'orientation de haut niveau entre les États membres sur les grandes questions liées à la biotechnologie auxquelles sont confrontées les économies membres. La première réunion a eu lieu à Mexico en février 2002; une autre réunion s'est tenue à Chiang Maï, en Thaïlande, en février 2003.

Japon

Aperçu

Le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis, avec 2,1 % des exportations totales, et le troisième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés, tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, les minéraux, la viande, le poisson, les céréales, les oléagineux et les maisons préfabriquées. Si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir pour le Japon une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les logiciels ainsi que les produits et services liés aux ressources naturelles et à l'environnement en provenance du Canada entrent tous au Japon à un rythme croissant. Le Japon est pour sa part une source importante de placements de portefeuille au Canada, et les investissements canadiens directs au Japon continuent à réagir favorablement à la déréglementation de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de ce marché. Bien que les investissements japonais directs délaissent de plus en plus l'Amérique du Nord et l'Europe au profit de l'Asie (la Chine en particulier), le Canada maintient sa part des investissements japonais directs par rapport aux États-Unis (bien que ces investissements soient concentrés dans certains secteurs en particulier comme l'automobile et l'agroalimentaire).

En 2002, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 23,7 milliards de dollars. Après avoir décliné de façon régulière à partir de la fin des années 1990, les exportations du Canada vers le Japon se sont stabilisées, en 2002, à 8,3 milliards de dollars. Nos importations en provenance du Japon ont connu une hausse de 5,3 % en 2002 pour représenter 15,4 milliards de dollars. En 2002, le Canada a exporté pour 1,8 milliard de dollars en services et en a importé pour 2 milliards de dollars. À long terme, la demande japonaise d'importations originales et à prix compétitif devrait s'accentuer, ce qui représentera un débouché important pour les exportateurs canadiens.

Bien que l'établissement de règles et la libéralisation dans le cadre des négociations de l'OMC soient les moyens clés grâce auxquels les économies membres de l'APEC pourront atteindre l'objectif de la libéralisation et de l'ouverture des échanges et des investissements, les dirigeants de l'APEC appuient également les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange qui respectent les règles de l'OMC, puisqu'ils constituent une manière de plus d'atteindre l'objectif visé.

Tout au long de l'année 2002, le Canada a pris part à diverses initiatives qui ont pour but de renforcer les capacités des économies en développement, supervisé l'étude de la Banque mondiale et de l'APEC sur la facilitation du commerce et organisé un atelier de renforcement des capacités sur la facilitation du commerce, de concert avec la Thaïlande, Hong Kong et la Chine. Le Canada assume la coprésidence du groupe de l'APEC sur le renforcement des capacités qui coordonne l'ensemble des travaux de l'APEC dans ce domaine. Au sein de ce groupe, le Canada a conçu un répertoire accessible par le Web de tous les projets de renforcement des capacités au regard de l'OMC offerts au sein de l'APEC. De plus, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) amorcera bientôt la mise en œuvre de son Programme d'intégration économique de l'APEC. Ce programme de 9 millions de dollars aidera les pays de l'Asie du Sud-Est à renforcer leurs capacités au regard de l'OMC.

Réalisations de l'APEC en 2002

- Adoption d'une nouvelle déclaration contre le terrorisme et lancement de l'initiative STAR sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC (« Secure Trade in the APEC Region »), axée sur la sécurité dans les transports.
- Adoption du Plan d'action pour faciliter le commerce, qui diminuera de 5 % en cinq ans les coûts liés aux transactions commerciales.
- Les dirigeants de l'APEC se sont montrés largement favorables à la réalisation de progrès supplémentaires dans le cadre des négociations du Cycle de Doha de l'OMC.
- Adoption d'une déclaration sur l'application des normes de transparence administrative de l'APEC qui aura pour effet d'améliorer l'accès aux marchés dans la région.
- Publication par la Banque mondiale d'un important rapport sur les avantages économiques de la facilitation du commerce au sein de l'APEC.
- Mise en œuvre d'un nouveau mécanisme d'examen par les pairs des plans d'actions individuels (PAI) de l'APEC, qui comprend la participation de spécialistes externes et suppose une participation accrue des entreprises.
- Mise en œuvre d'une vaste gamme de projets de renforcement des capacités en matière de politique commerciale.
- Organisation d'un dialogue de l'APEC sur la mondialisation et le partage de la prospérité.
- Organisation d'une réunion de haut niveau sur les micro-entreprises qui a mené à la création d'un sous-comité des petites et moyennes entreprises (PME) axé précisément sur les questions d'intérêt pour les micro-entreprises.
- Mise en œuvre de la stratégie de l'E–APEC par l'organisation d'un grand nombre d'ateliers, de séminaires et de programmes de formation sur des questions liées à l'élimination du fossé numérique.
- Approbation par les dirigeants de la mise sur pied d'un nouveau forum sur les sciences de la vie qui permettra à l'industrie pharmaceutique de communiquer avec les gouvernements de la région de l'APEC.
- Adoption par les ministres de lignes directrices révisées sur la participation des non-membres. Ces nouvelles lignes directrices aideront les forums de l'APEC à interagir avec d'autres organismes.
- Création d'un réseau de coordination sur les rapports entre les sexes qui verra à ce que les forums de l'APEC mettent en œuvre le Cadre d'intégration des femmes dans l'APEC.
- Adoption par les dirigeants de l'Accord de Shanghai, qui permettra d'accélérer la réalisation des objectifs de la Déclaration de Bogor.

On s'attend à ce que la Thaïlande, qui accueillera le sommet de l'APEC en 2003, mette l'accent sur les travaux de l'APEC en matière de coopération économique et technique et accorde une grande importance au développement des ressources humaines et à l'élaboration de mesures de protection sociale adéquates dans la région. En 2003, l'un des principaux objectifs du Canada consistera à mettre en œuvre la déclaration des dirigeants de l'APEC sur l'initiative STAR et la lutte contre le terrorisme. Le Canada poursuivra également ses efforts pour mettre en œuvre le Plan d'action pour faciliter le commerce, conformément à l'Accord de Shanghai, et il visera à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. De plus, le Canada jouera un rôle important dans l'Initiative de

6 Ouverture sur l'Asie-Pacifique



Coopération économique Asie–Pacifique (APEC)

Depuis la création de l'organisation en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie–Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront de tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Au cours de la dernière Réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Los Cabos, au Mexique, en octobre 2002, les dirigeants se sont concentrés sur la lutte contre le terrorisme et la promotion du partage de la prospérité en tant que conséquence de la mondialisation. La juxtaposition de ces deux questions a mis en exergue l'interdépendance entre la sécurité et la prospérité économique. Les dirigeants ont renouvelé l'engagement de l'APEC dans la lutte contre le terrorisme et ont lancé l'initiative STAR sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC (« Secure Trade in the APEC Region »), qui s'appuie sur les progrès réalisés au Sommet du G8 de Kananaskis dans le but de renforcer la sécurité dans le secteur des transports.

Sur le plan de la mondialisation, les débats ont été dominés, d'une part, par la proposition du Mexique qui vise à assurer la complémentarité entre les objectifs de l'APEC en matière de libéralisation du commerce et des échanges et, d'autre part, par les objectifs sociaux et ceux liés au développement. Les pays en développement ont approfondice thème en soulignant l'importance du renforcement des capacités en matière de commerce et de lutte contre le terrorisme dans la recherche du partage de la prospérité économique. La présidence du Mexique n'a cessé d'insister tout au long de l'année sur le partage de la prospérité, ce qui a clairement influencé l'orientation des discussions sur les questions économiques. Les dirigeants ont souligné la nécessité de régler les questions liées à la mondialisation au moyen du renforcement des capacités et ont mentionné le travail de l'APEC sur les plans de la micro-entreprise, du développement des ressources humaines et des objectifs de connectivité adoptés à Brunei. Ils ont également souligné la nécessité de faire progresser considérablement les négociations commerciales et de défendre les intérêts des économies en développement dans le cadre du Cycle de Doha de l'OMC et demandé l'intensification des travaux sur le renforcement des capacités au regard de l'OMC.

À la suite de l'adoption en 2001 de l'Accord de Shanghai, qui relancera la question du commerce au sein de l'APEC et fournira l'impulsion nécessaire à l'achèvement de l'objectif de l'APEC, qui est de parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement, les membres de l'APEC ont appuyé le Plan d'action pour faciliter le commerce de l'APEC, qui vise à diminuer de 5 % d'ici 2006 les coûts liés aux transactions commerciales dans la région et qui comprend un ensemble de mesures concrètes que les membres peuvent prendre pour atteindre ce but. Une étude de la Banque mondiale et de l'APEC sur l'incidence économique de la facilitation du commerce (supervisée par le Canada dans le cadre du Comité de l'APEC sur le commerce et les investissements) a été présentée à l'occasion de la Réunion des dirigeants de l'APEC. Cette étude révèle que l'amélioration de la facilitation du commerce pourrait faire augmenter de 280 milliards de dollars américains les échanges entre les pays membres de l'APEC. De plus, les membres de l'APEC ont adopté une déclaration sur l'application des normes de transparence de l'APEC conçues pour accroître la transparence des lois, formalités et règles administratives des membres de l'APEC.

l'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, l'honorable Sergio Marchi, à titre de président du Groupe de travail de l'accession de l'Ukraine à l'OMC.

En dépit de la lenteur des progrès accomplis au cours des sept premières années, le rythme des négociations multilatérales s'est accéléré depuis la réunion du groupe de travail en juillet 2000. Au cours de la dernière année, l'Ukraine a continué de prendre d'importantes mesures en adoptant une législation et une réglementation intérieures qui lui permet de rendre de grandes parties de son régime de commerce extérieur conformes aux obligations découlant de l'OMC. Toutefois, d'autres travaux s'imposent dans un certain nombre de secteurs importants, dont les tarifs douaniers, l'évaluation en douane, les programmes de soutien de l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires et, plus particulièrement, la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation intérieure et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation nationale requise.

Les négociations bilatérales entre le Canada et l'Ukraine sur l'accès aux marchés des produits et des services se sont soldées en février 2002 par la signature d'un accord bilatéral. Le Canada continue de collaborer avec d'autres États membres de l'OMC afin de concrétiser l'accession de l'Ukraine à l'OMC. La réalisation de cet objectif nécessitera un accès stable et prévisible au marché ukrainien. En outre, les engagements sur l'accès au marché pris envers le Canada et les autres membres de l'OMC doivent être soutenus par une réduction et une simplification des droits et des impositions à l'importation, des procédures douanières moins contraignantes et une réduction des autres mesures non tarifaires. Le Canada continuera de surveiller de près les efforts de l'Ukraine pour libéraliser ces mesures dans le cadre de son accession à l'OMC.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère de l'Économie de l'Ukraine afin d'accroître la capacité de l'Ukraine de participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comporte trois volets :

- une aide technique en matière de commerce international afin de répondre aux besoins à court terme dans le cadre du processus d'accession à l'OMC;
- le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC afin de répondre aux besoins à long terme du gouvernement et du secteur privé;
- un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international.

gouvernements régionaux et fédéral et de l'absence de tout mécanisme qui garantirait aux investisseurs étrangers une participation aux appels d'offres importants concernant des gisements minéraux.

Au cours de l'année qui vient de se terminer, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité et des procédures douanières, procédé à une réforme juridique et amélioré la législation sur les faillites d'entreprises et les sociétés par actions à responsabilité limitée. Ces mesures sont encourageantes. De même, l'inscription des entreprises et les exigences en matière de licences et de vérification ont été simplifiées, et un nouveau code non contraignant de gouvernement des entreprises a été adopté en 2002.

L'APIE signé entre le Canada et l'ex-Union soviétique en 1989 accorde aux investisseurs canadiens une protection plus restreinte que les accords d'investissement récents comme l'ALENA. Les négociations entourant le renforcement de l'APIE Canada-Russie ont été suspendues en attendant la concrétisation de l'accession de la Russie à l'OMC.

Ukraine

Aperçu

Les exportations canadiennes en Ukraine se sont élevées à 27 millions de dollars en 2002, ce qui s'accorde aux données de 1999 et de 2000. La hausse des exportations touche une vaste gamme de produits concentrés dans les produits manufacturés. Cette hausse est attribuable à la croissance de l'économie ukrainienne. Le marché canadien des exportations en Ukraine est constitué de produits uniques, à valeur ajoutée et d'une haute technicité, le plus souvent dans les secteurs de l'énergie, de la construction, de l'agriculture et de l'agroalimentaire. D'importantes réformes agraires ont également stimulé l'investissement dans le secteur agricole de l'Ukraine, ce qui a entraîné une augmentation des exportations canadiennes de machinerie et de bétail.

Les importations de produits ukrainiens par le Canada continuent d'être concentrées dans les produits de l'acier, ce qui expose les importations à une certaine volatilité qui est cependant compensée par le renforcement des importations de textiles et de vêtements observé au cours des trois dernières années. De plus, en 2001, le Canada a importé pour la toute première fois du méteil et de l'avoine de l'Ukraine, résultat des réformes agraires mentionnées précédemment, ce qui a stimulé l'investissement et la production.

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Ukraine a atteint un sommet de 148 millions de dollars en 2000, principalement en raison du volume important des importations d'acier en provenance de l'Ukraine, avant de tomber à 81 millions de dollars en 2001, pour faire un bond en 2002 jusqu'à 112 millions de dollars. Les résultats du premier semestre de 2002 montrent une certaine stabilisation sur ce plan ainsi qu'une diversification des produits et une dépendance moindre aux importations d'acier.

Le Canada se place parmi les 15 premiers investisseurs étrangers en Ukraine, avec un investissement total de près de 80 millions de dollars, surtout dans les secteurs de l'énergie et de la fabrication de verre. Le Canada a conclu un accord sur la protection des investissements étrangers avec l'Ukraine.

Le gouvernement du Canada s'emploie à améliorer l'accès au marché ukrainien et à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEICU). Établie en 1996, la CEICU a pour mandat de définir les possibilités et de résoudre les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes. Le ministre du Commerce international du Canada, M. Pierre Pettigrew, a coprésidé la quatrième réunion de la CEICU au mois d'octobre 2001, à Ottawa. Le grand nombre d'entreprises canadiennes qui ont participé à la réunion témoigne de l'intérêt croissant envers le marché ukrainien, bien que les discussions aient porté principalement sur l'élimination des obstacles au commerce qui subsistent, y compris le caractère exécutoire des décisions judiciaires, un nouveau code foncier, l'abolition des taxes à l'exportation et la création d'un processus pour faciliter le règlement des différends commerciaux.

Accession à l'OMC

En 1993, l'Ukraine a demandé à accéder à l'OMC. Depuis, le Canada a souligné la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire. En 2000, les membres de l'OMC ont choisi

également des discussions bilatérales avec la Russie dans le but d'améliorer l'accès au marché russe pour les produits et services canadiens. Le groupe de travail a tenu sa première de dix-huit réunions officielles en juillet 1995 et sa plus récente en décembre 2002. Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC aux conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'accession de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. La Russie a effectué bon nombre de progrès en 2002 pour que son système commercial et économique satisfasse aux normes de l'OMC, en particulier sur le plan des politiques de soutien agricole qui faussent les échanges. Le Canada continuera à demander plus de transparence ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les prochaines réunions du groupe de travail se poursuivront dans la foulée des discussions approfondies et fructueuses tenues entre la Russie et divers membres du groupe de travail.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les droits de douane en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou qui se sont soldées par la présentation, au cours des deux dernières années — et plus récemment en décembre 2002 — de plusieurs offres révisées par la Russie. Des progrès ont été réalisés, principalement en ce qui a trait aux droits de douane visant les produits industriels, lors de discussions bilatérales qui se poursuivent à un rythme accéléré. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les produits agricoles et agroalimentaires, le poisson et les produits du poisson, les véhicules, le matériel pour aéronefs et le matériel de télécommunications. De plus, il incitera la Russie à consolider tous ses droits, à se joindre à diverses options zéro-zéro convenues à l'OMC et à offrir un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les services en octobre 1999. En mai 2000, le Canada a entamé des discussions bilatérales à cet égard, et des réunions se tiennent périodiquement depuis. La Russie a soumis sa dernière offre concernant les services en octobre 2002. Le Canada veut que la Russie prenne des engagements contraignants sur les déplacements temporaires de personnes physiques et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, y compris les services informatiques et les services connexes, les télécommunications de base et les télécommunications à valeur ajoutée, les services financiers, les services de construction, les services reliés à l'environnement et les services de transport. Il cherche aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires pour ce qui est des modalités de fourniture transfrontières, de consommation à l'étranger et de présence commerciale dans ces secteurs.

Le Canada finance à l'heure actuelle deux projets d'une valeur totale de 6,3 millions de dollars qui appuient directement les décideurs russes dans leurs tentatives de faciliter l'accession de la Russie à l'OMC. Il s'agit des projets Accession à l'OMC du cabinet Macleod-Nixon et Renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de droit de l'Université Carleton.

Investissement

Le Canada accorde toujours une importance primordiale à la protection des investissements canadiens en Russie. Il a des intérêts substantiels dans ce pays, particulièrement dans le secteur des mines. Les principaux domaines d'intérêt potentiels pour les investisseurs canadiens sont l'exploitation des ressources naturelles et autres formes de développement des infrastructures, les services et le développement industriel. Même si le gouvernement russe encourage l'investissement étranger, il éprouve des difficultés à créer un climat d'investissement stable et attrayant. Les préoccupations actuelles des investisseurs en Russie comprennent : la faiblesse du gouvernement d'entreprise; la complexité des lois nationales et le flou qui les entoure; et le manque de recours judiciaires efficaces pour résoudre les différends en matière d'investissement; l'absence de recours judiciaire efficace pour le règlement des différends en matière d'investissement; les obstacles administratifs et la « bureaucratisation excessive »; ainsi que les autorités régionales hostiles ou difficiles. Les investisseurs canadiens du secteur minier s'intéressent particulièrement à l'ébauche du code sur l'utilisation du sous-sol, qui est actuellement à l'étude et qui sera vraisemblablement modifié par la Douma de la Russie (chambre basse du parlement russe); les modifications proposées ont provoqué différentes réactions chez les investisseurs étrangers potentiels et les spécialistes juridiques, dont certains s'inquiètent du processus de délivrance de permis, du manque de clarté dans les rôles respectifs des

de pétrole brut s'est poursuivie au premier semestre de 2002, mais a été compensée par une augmentation des importations de poisson, d'uranium et de certaines formes d'acier.

Les exportateurs canadiens, qui hésitaient à réintégrer le marché russe après 1998, ont interprété les bonnes nouvelles économiques comme le signe qu'il est de nouveau temps de s'engager en Russie. En février 2002, le premier ministre Chrétien a dirigé une mission commerciale d'Équipe Canada en Russie, au cours de laquelle ont été conclus 77 nouveaux accords commerciaux avec des entreprises canadiennes, pour une valeur de 337 millions de dollars. Selon Statistique Canada, les investissements canadiens en Russie étaient évalués à 423 millions de dollars en 2000. L'investissement direct canadien est surtout concentré dans les secteurs des mines, de la haute technologie et de l'agroalimentaire. Les investisseurs du secteur minier semblent de nouveau intéressés à élargir leurs activités ou à acquérir de nouveaux gisements.

En septembre 2002, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Lyle Vanclief, s'est rendu à Moscou à la tête d'une délégation à laquelle participaient des représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour discuter de l'accès au marché russe pour les fruits de mer canadiens. La visite de la délégation a permis de garantir un accès continu au marché pour ces produits. De plus, les conditions du permis d'exportation des produits canadiens ont été confirmées.

L'importance qu'attache le président Poutine à l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce a stimulé la réforme économique du pays. Bien que le débat sur la vitesse du processus se poursuive en Russie sur la vitesse du processus, l'engagement demeure bien réel, comme en témoignent les réformes visant à améliorer le climat commercial. La Russie continuera d'être un marché stratégique pour les entreprises canadiennes dans les secteurs de l'exploitation des ressources, du logement, des matériaux de construction et de l'agroalimentaire. Les réformes apportées au code foncier russe et l'augmentation des investissements par des conglomérats russes dans le secteur de l'agriculture permettent d'envisager de nouvelles possibilités pour les investisseurs canadiens dans ce secteur. Le gouvernement du Canada travaille à améliorer l'accès à cet important marché en développement suivant deux grands axes : la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie et les négociations sur l'accession de la Russie à l'OMC ainsi que la négociation d'un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE).

Commerce bilatéral

Établie en 1993, la Commission économique intergouvernementale Canada–Russie a pour mandat d'améliorer le commerce et l'investissement et de cibler et d'éliminer les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement auxquels les entreprises canadiennes sont confrontées sur le marché russe et vice-versa. Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, était à la tête de la délégation canadienne au cours de la dernière réunion de la Commission, qui a eu lieu à Ottawa en novembre 2001. Des groupes de travail sectoriels (traitant en particulier du pétrole et du gaz, de l'agriculture, du logement et de la construction, de l'exploitation minière, de l'Arctique et du Nord) travaillent à accroître les possibilités et à améliorer l'accès au marché pour les investisseurs et les commerçants canadiens. Comme l'indique le nouveau Plan d'action mixte Canada–Russie adopté au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, on a entrepris la création de nouveaux groupes dans le cadre de la Commission économique intergouvernementale, qui se pencheront sur l'accès aux marchés, les transports et les technologies de pointe (ce dernier groupe se composera de sous-groupes qui se pencheront sur les télécommunications, l'aérospatiale ainsi que sur les technologies de l'information et des communications).

Par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale ainsi que d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada assure la promotion de la transition de la Russie à une économie de marché. Le Canada a également insisté sur l'élimination de nombreuses barrières administratives au commerce et à l'investissement, ainsi que sur l'application de lois et de règlements uniformes. Au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, qui a eu lieu en février, la Société canadienne d'hypothèques et de logement a signé un protocole d'entente avec le comité d'État sur les politiques relatives à la construction, à l'architecture et au logement. Cette entente marque l'adoption d'un nouveau code russe du bâtiment pour les habitations individuelles, fondé sur le code canadien du bâtiment, et créera de nouveaux débouchés sur le marché russe pour les constructeurs canadiens et les fournisseurs de matériaux de construction.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et mène

obligatoire et la traçabilité puisqu'ils visent une seule méthode de production et ne tiennent pas compte des risques réels. Le gouvernement du Canada multiplie les représentations aux hauts niveaux de la Commission de l'UE et des États membres. Le Canada continue de collaborer étroitement avec les États-Unis et d'autres partenaires commerciaux au règlement de ce dossier.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient toujours pas d'un accès complet aux occasions offertes sur les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada traite de ces questions avec l'UE dans le cadre du Groupe de travail de la transparence des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage, voire d'éliminer, les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation continue des cadres réglementaires des télécommunications de l'UE. Toutefois, comme nous l'avons constaté au cours des dernières années, certains problèmes entravent la mise en œuvre efficace de certaines dispositions, particulièrement dans le cas de l'Allemagne. Néanmoins, nous avons remarqué que les organismes nationaux de réglementation (y compris ceux de l'Allemagne) et la Commission européenne se penchent sur ces problèmes. De plus, le nouveau cadre réglementaire s'appliquant aux réseaux de télécommunications électroniques de l'Union européenne prévoit le recours préventif à la réglementation dans les cas importants d'emprise sur les marchés. Nous continuerons de suivre ces faits afin d'évaluer leur incidence réelle et la mesure dans laquelle ils permettent d'instaurer une concurrence réelle.

Association européenne de libre-échange (AELE)

Le 9 octobre 1998, le gouvernement du Canada a annoncé la tenue de négociations avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui regroupe l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. Les négociations sont presque terminées, et la plupart des questions ont été réglées. Il reste toutefois quelques questions à résoudre, notamment le traitement des navires et des produits marins industriels. À titre d'accord « de première génération », l'entente porte principalement sur l'élimination des tarifs sur les produits industriels, la libéralisation de certains aspects de l'agriculture et une nouvelle coopération en matière de facilitation du commerce et de concurrence.

Les échanges bilatéraux avec les pays de l'AELE se sont chiffrés à 7 milliards de dollars en 2002. Les exportations canadiennes se sont élevées à près de 1,5 milliard de dollars, et les importations à 5,5 milliards de dollars. L'investissement étranger direct des pays de l'AELE au Canada s'est élevé à plus de 10 milliards de dollars en 2001.

Fédération de Russie

Aperçu

L'économie russe a fortement repris depuis la crise financière de 1998, qui avait entraîné une chute spectaculaire des exportations de marchandises canadiennes vers la Russie. Les exportations ont connu une croissance lente en 1999 et en 2000, avant de renouer avec une croissance vigoureuse de 45 % en 2001. Cette croissance s'est ralentie au troisième trimestre en raison d'une chute du prix du pétrole, la principale exportation russe. Au cours du premier semestre de 2002, les exportations ont connu une baisse de 20 %, mais ont tout de même montré des signes de reprise au second semestre, principalement dans les secteurs du matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, de l'agroalimentaire et des matériaux de construction.

Les importations de marchandises russes par le Canada, quant à elles, ont enregistré une légère hausse en 2000, comparativement à 1999, avant de subir une baisse importante en 2001, attribuable principalement à la baisse considérable des exportations de pétrole brut. Cette baisse des expéditions

et du Nouveau-Brunswick. Au mois de septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence canadiennes. Dans le passé, seuls l'Italie et le Portugal ont profité de la dérogation.

En décembre 2002, la CE a approuvé une nouvelle dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Le Canada a manifesté un intérêt marqué envers cette question à la CE et a présenté des informations qui justifient l'élargissement de la dérogation à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada. Nous continuerons de travailler avec l'UE afin d'atteindre cet objectif.

Canola génétiquement modifié

Depuis le mois de mars 1998, un groupe d'États membres empêchent l'approbation de la commercialisation des organismes génétiquement modifiés (OGM) dans les pays de l'Union européenne. On espérait que la relance du processus d'approbation coïncide avec l'adoption, le 17 octobre 2002, de la législation révisée (Directive 2001/18/CE), qui resserre les règles de l'évaluation des risques et du processus d'approbation, mais le moratoire de facto est toujours en place. Certains des États membres qui s'opposent à l'approbation des OGM ont précisé qu'ils maintiendraient leur opposition jusqu'à l'adoption des règlements proposés sur l'étiquetage et la traçabilité des OGM.

En raison de ce moratoire, le Canada ne peut exporter d'huile de canola dans les pays de l'UE. Au début des années 1990, les exportations canadiennes de canola dans les pays de l'UE étaient en croissance soutenue. Celles-ci avaient atteint un sommet de 425 millions de dollars en 1994, et s'étaient élevées en moyenne à 185 millions de dollars par année de 1993 à 1997. Pendant les quatre années qui ont suivi l'entrée en vigueur du moratoire (de 1998 à 2001), les exportations canadiennes de canola dans les pays de l'UE ont connu une baisse marquée et ne s'élèvent maintenant qu'à environ 1,5 million de dollars par année en moyenne.

Selon le Canada, étant donné que le canola génétiquement modifié a subi des examens stricts au Canada et est accepté dans de nombreux pays, aucune question de santé, de sécurité alimentaire ou d'environnement ne justifie le refus de permettre l'exportation vers le marché de l'UE du canola génétiquement modifié produit par culture commerciale au Canada. En 2001, les variétés comportant des caractéristiques nouvelles recouvraient quelque 75 % de la superficie affectée à la culture du canola au Canada. Le Canada continue d'exprimer ses préoccupations aux plus hauts niveaux de l'UE en ce qui concerne cet obstacle à l'accès au marché de l'UE, en plus d'étudier toutes les options offertes dans le cadre de l'OMC.

Organismes génétiquement modifiés (OGM) : étiquetage et traçabilité

Afin de relancer le processus d'approbation et de restaurer la confiance du public à l'égard des régimes de sécurité alimentaire de l'UE, la Commission européenne a proposé une nouvelle réglementation obligatoire sur les aliments et les aliments du bétail génétiquement modifiés ainsi que sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM (juillet 2001). Selon le Parlement européen et les États membres, une réglementation stricte et obligatoire contribuera à rebâtir la confiance des consommateurs de l'UE et devra être mise en place avant que le processus d'approbation des OGM ne soit relancé.

En novembre 2002, le Conseil agricole de l'UE a conclu un accord politique sur les conditions obligatoires d'étiquetage des aliments et des aliments du bétail génétiquement modifiés. En vertu de cet accord, tout aliment qui contient plus de 0,9 % de matériel génétiquement modifié doit être étiqueté comme un aliment contenant des OGM. Le seuil pour la présence fortuite ou la présence techniquement inévitable d'OGM qui ne sont pas autorisés mais dont l'évaluation des risques est positive a été fixé à 0,5 %. Le Conseil a également convenu d'élargir la législation sur l'étiquetage aux aliments et ingrédients provenant de récoltes d'OGM (par exemple, l'huile de maïs extraite de maïs génétiquement modifié et les biscuits qui contiennent de l'huile de maïs extraite de maïs génétiquement modifié). En décembre 2002, le Conseil de l'environnement de l'Union européenne a conclu un accord qui exige que chaque point de la chaîne de distribution conserve la documentation requise sur tous les événements ou chaque variété d'OGM pour chaque envoi, afin d'assurer la traçabilité à toutes les étapes de la mise sur le marché d'un produit, « de la ferme jusqu'au magasin ». Cette nouvelle réglementation proposée par l'UE sur les OGM doit être soumise en deuxième lecture au Parlement européen. On s'attend à ce que la réglementation soit approuvée d'ici la fin de 2003.

L'industrie canadienne continue de craindre que les mesures proposées aient une incidence grave sur les exportations canadiennes de marchandises et d'aliments transformés vers l'UE, exportations qui représentent plus de 750 millions de dollars par année. Le Canada continue de s'opposer fermement aux règlements proposés par l'UE sur l'étiquetage

administratives entourant l'exportation de bois d'œuvre traité à la chaleur et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Au cours de la visite effectuée en septembre 2002, des progrès importants ont été réalisés dans le dossier de la certification KD-HT sans papier. Les représentants du Canada s'attendent à un dénouement favorable et prévoient que ce programme innovateur permettra au Canada d'exporter du bois d'œuvre estampillé KD-HT dès le début de 2003.

Hormones bovines

En 1989, l'Union européenne a interdit l'administration d'hormones de croissance au bétail de même que l'importation de bœuf traité aux hormones anabolisantes. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction en alléguant qu'elle n'avait aucun fondement scientifique et, qu'à ce titre, elle constituait un obstacle injustifié au commerce. L'innocuité des hormones de croissance est reconnue à la fois par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques menés au Canada même.

Le Canada et les États-Unis ont porté la question devant l'OMC où un groupe spécial a conclu, en août 1997, que l'interdiction de l'UE violait l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) SPS parce qu'elle ne s'appuyait sur aucun fondement scientifique. En janvier 1998, l'organe d'appel de l'OMC a confirmé la conclusion du groupe spécial. L'Union européenne avait jusqu'au mois de mai 1999 pour donner suite aux décisions de l'OMC, mais elle ne l'a toujours pas fait.

En août 1999, le Canada a adopté des mesures de rétorsion en augmentant les droits de douane sur un certain nombre de produits importés de l'Union européenne, tels le bœuf, les concombres, les cornichons et le porc, d'une part, parce que l'Union européenne n'a pas donné suite aux décisions de l'OMC et, d'autre part, parce qu'elle n'a fait aucune offre acceptable de compensation à titre de solution provisoire. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE ait donné suite aux décisions de l'OMC ou qu'elle ait convenu d'une compensation satisfaisante avec le Canada, en attente de la mise en application des décisions de l'OMC. Les objectifs du Canada visent toujours la liberté d'accès du bœuf canadien au marché de l'UE. Pour obtenir plus de renseignements, vous pouvez visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp#Hormones*).

Accord vétérinaire Canada–UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord vétérinaire régissant le commerce d'animaux vivants et de poisson, et de leurs produits respectifs. Cet accord crée un mécanisme pour la reconnaissance des mesures sanitaires équivalentes du Canada et de l'UE et vise l'amélioration du commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte (CGM) a été formé pour mettre en œuvre cet accord.

Une quatrième rencontre du CGM a eu lieu à Bruxelles en décembre 2002. Les autorités réglementaires des deux parties montrent un engagement clair à collaborer afin de tirer pleinement parti de cet accord. Ces progrès sont particulièrement importants pour le Canada étant donné que le nombre d'États membres devrait passer de 15 à 25 en 2004. Des progrès importants ont été réalisés sur la question des procédures utilisées pour déterminer l'équivalence, dans le but précis d'obtenir l'équivalence pour le secteur canadien de la viande de porc. Le Canada espère que ces progrès se poursuivront afin d'établir l'équivalence dans d'autres secteurs, notamment celui du poisson et des fruits de mer. L'accord a également donné lieux à de fructueux échanges d'information.

Animaux et produits d'origine animale

Malgré les progrès réalisés en vertu de l'Accord vétérinaire Canada–UE, les exportateurs canadiens dans certains secteurs demeurent désavantagés par les mesures prises par l'UE pour contrer l'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) ou « maladie de la vache folle ». Le Canada, où aucun cas d'EBS indigène n'a été signalé, est désigné exempt d'EBS selon les critères définis par l'Office international des épizooties. L'interdiction visant les aliments du bétail et le mécanisme de surveillance et de contrôle en vigueur au Canada respectent et même dépassent les normes internationales. Par conséquent, le Canada s'oppose fermement aux mesures mises de l'avant par l'UE qui désavantagent les exportations canadiennes, et continuera de tenter de régler les questions en suspens avec l'UE.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'avoir accès au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le virus de la filosité des tubercules de la pomme de terre. Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient de zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard

En général, le Canada est favorable à la certification en tant qu'outil d'application volontaire, axé sur le marché, qui vise à promouvoir la gestion durable des forêts. Il veut toutefois s'assurer que la certification ne sera pas utilisée comme un obstacle à l'accès au marché. Le Canada s'inquiète particulièrement de toute mesure qui entraînerait un étiquetage obligatoire des produits forestiers en fonction de procédés et de méthodes de production ne se rapportant pas aux caractéristiques des produits. Il se soucie également des politiques d'approvisionnement qui exigent que tous les produits portent une étiquette conforme aux prescriptions d'un régime de certification donné, au détriment d'autres régimes équivalents. Le Canada entend faire preuve de vigilance pour éviter que les spécifications relatives aux matières premières ne soient fondées sur des conditions locales ou des critères inappropriés. Il continuera de suivre de près l'accès aux principaux marchés européens afin que la certification y demeure une activité facultative et que des critères compatibles avec les valeurs forestières canadiennes soient utilisés pour évaluer les produits canadiens.

Pour que la certification appuie pleinement la gestion durable des forêts, tous les systèmes de certification équivalents doivent être reconnus sur le marché. C'est pour cette raison que le Canada soutient les pays qui proposent l'équivalence et la reconnaissance réciproque de systèmes de certification similaires.

Produits alimentaires biologiques

L'UE a mis en place une réglementation détaillée sur la production, l'étiquetage et l'inspection des produits alimentaires biologiques et tient une liste des pays d'où elle en permet l'importation. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Les pays qui ne figurent pas sur cette liste peuvent quand même exporter des produits biologiques vers l'UE, et ce, jusqu'au 31 décembre 2005, à la condition que les importateurs démontrent que les produits importés ont été fabriqués conformément aux règles de l'UE et inspectés selon des mesures équivalentes. Une telle procédure d'agrément au cas par cas est une source d'incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits biologiques devront provenir des pays faisant partie de la liste établie par l'UE.

Le Canada va soumettre une demande officielle aux fins d'inclusion dans la liste de l'UE, qui démontrera que le système de certification ainsi que les normes de production du Canada sont équivalents à ceux de l'UE. Cette demande sera présentée après la révision des Normes biologiques canadiennes et l'approbation de ces normes par le Conseil canadien des normes.

Organismes de certification des produits de construction

En vertu de la Directive de la nouvelle approche de l'UE, seuls les organismes européens seront autorisés à servir d'« organismes notifiés » et à exécuter les tâches liées à l'évaluation de la conformité comme la mise à l'essai et la certification des produits de construction. Les organismes canadiens accrédités sous le régime européen actuel ne pourront plus certifier directement des produits canadiens destinés au marché européen et devront avoir recours à des sous-traitants. Des discussions avec la Commission européenne sont en cours afin de régler ce problème.

Réglementation sanitaire et phytosanitaire applicable aux importations

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, sauf le cèdre, soit traité à la chaleur avant d'être exporté en UE afin d'assurer l'élimination du nématode du pin. Cette exigence a, en fait, réduit à zéro les exportations de bois d'œuvre vert du Canada vers l'UE. Le Canada a déclaré à maintes reprises qu'il considérait excessive cette exigence, puisque le risque de propagation du nématode du pin en UE, après l'achat de bois d'œuvre vert canadien, est plutôt négligeable.

Au cours des années, le Canada a proposé des solutions de rechange à l'élimination du nématode du pin tout en permettant le commerce de bois vert, mais l'UE a refusé toutes les propositions du Canada en ce qui concerne l'adoption de mesures moins restrictives pour le commerce. À la demande du Canada, des consultations de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998 sans qu'aucune solution ne soit apportée. Toutefois, en septembre 2002, une équipe technique de l'UE s'est rendue au Canada afin de relancer les discussions sur le plan scientifique, qui se sont soldées par des échanges fructueux à l'issue desquels l'UE a invité le Canada à soumettre une nouvelle proposition technique. Le Canada étudie cette option avec les représentants de l'industrie et des provinces.

En 2000–2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait les exigences

Conséquemment aux efforts déployés par les gouvernements fédéral et provinciaux de concert avec des représentants de l'industrie, les ministres des Pêches des États membres de l'UE ont depuis étendu la période d'application de ce contingent de 2001 à 2003 et l'ont augmenté à 5 000 tonnes par année. À moyen terme, dans le cadre de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales, le Canada abordera la question plus large des droits de douane applicables à l'ensemble des fruits de mer. À court terme, il entend convaincre l'UE d'apporter des améliorations au CTA pour les crevettes bouillies et pelées. Ces améliorations comprendraient une nouvelle hausse du contingent et un assouplissement des exigences restrictives relatives à l'utilisation finale voulant que la transformation ultérieure soit effectuée dans l'UE.

Aluminium

L'une des priorités du Canada demeure la réduction des droits de douane sur les lingots d'aluminium et autres métaux non ferreux. En ce qui concerne l'aluminium, les efforts de l'industrie canadienne (soutenus par le gouvernement) auprès des producteurs et des utilisateurs de l'UE qui voient les choses de la même façon, afin qu'ils pressent la Commission européenne de réduire ou d'éliminer le droit de douane de 6 %, ont commencé à porter fruit. En effet, les représentants de l'industrie européenne se disent prêts à abandonner ce droit de douane dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, si certaines conditions sont respectées.

Interdictions et restrictions visant certains métaux non ferreux

La Commission européenne a adopté des directives sur la gestion des déchets provenant d'équipement électrique et électronique, y compris les batteries et les accumulateurs et les véhicules en fin de vie. Ces directives prévoient des restrictions et une éventuelle interdiction portant sur l'usage de certaines substances qu'exporte le Canada, telles que le plomb, le mercure et le cadmium. Ces interdictions, une fois mises en œuvre, auront des conséquences néfastes non seulement sur les échanges canadiens des métaux non ferreux, mais aussi sur ceux des produits manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Bien que le Canada partage la position de la Commission européenne au sujet de l'importance de la protection de l'environnement et de la santé, il doute que les risques justifient de telles interdictions et craint que ces mesures ne soient trop restrictives pour les échanges, compte tenu des objectifs visés.

Les directives abordent la création d'un « réseau de producteurs responsables », mais n'indiquent pas clairement qui serait responsable de l'organisation du ramassage en fin de vie, des plans de reprise et de démantèlement, ou encore des programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération auxquels elles font référence. Le Canada craint que cela ne mène à la création d'un marché fermé de ressources de matières premières auquel seules les entreprises de transformation œuvrant à l'intérieur d'un réseau fermé de producteurs auraient accès. Les directives paraissent aussi contenir des restrictions à l'exportation allant à l'encontre des règles du commerce international.

Comme le débat se poursuit au sein de l'UE au sujet du contenu et de l'application de ces directives, le Canada restera vigilant et continuera de faire part de ses inquiétudes à la Commission.

Écoétiquetage

La Commission européenne a mis sur pied un plan d'écoétiquetage appelé « Programme fleur ». Les éléments du programme comprennent un certain nombre de produits de papier tel le papier hygiénique. Les critères fixés par le programme reflètent en grande partie les exigences et les valeurs écologiques de l'Europe, de même que ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et s'inquiète du fait que le « Programme fleur » n'a pas été élaboré d'une manière transparente, ce qui risque de privilégier les producteurs de l'UE.

Le Canada entend suivre le dossier de près afin de s'assurer que l'UE adhère au Code des bonnes pratiques de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce dans son programme d'écoétiquetage. Une attention particulière sera portée aux dispositions traitant de la transparence et assurant l'accès équitable des producteurs étrangers aux programmes d'écoétiquetage.

Certification forestière

Il existe une demande continue sur le marché européen (surtout au Royaume-Uni, en Allemagne et dans les Pays-Bas) pour des produits forestiers qui sont certifiés avoir été fabriqués à partir de bois provenant de forêts aménagées de façon durable. L'industrie canadienne s'efforce de répondre à cette demande en utilisant l'un des quatre systèmes de certification qui sont déjà en application ou en cours d'élaboration au Canada.

règlements liés à l'hygiène vétérinaire et à la sécurité alimentaire ont été mis à jour et appliqués. Le gouvernement du Canada continue de travailler avec des intervenants de l'industrie pour évaluer l'incidence et la base scientifique de ces règlements. C'est également en 2002 qu'a été créée l'Autorité européenne de sécurité des aliments. Cet organisme est chargé de fournir des conseils scientifiques — principalement à la Commission européenne mais pas exclusivement — et d'évaluer les risques liés à la chaîne alimentaire.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Réforme de la Politique agricole commune et conséquences des décisions budgétaires du Conseil européen

Les participants à la réunion du Conseil européen des 24 et 25 octobre 2002, ont convenu d'un cadre financier qui limite la croissance budgétaire des initiatives aux conditions du marché ainsi que les paiements directs effectués en vertu de la Politique agricole commune (PAC). Le financement agricole représente plus de 40 % du budget total de l'UE, et l'entente reposait en grande partie sur l'adoption d'un compromis entre la France et l'Allemagne sur les dépenses et la réforme de la PAC. Les paiements directs et les régimes de soutien par produit, qui représentent 90 % du budget de la PAC, continueront d'être financés aux taux fixés au sommet de Berlin (Agenda 2000) jusqu'en 2006, après quoi ils demeureront à ce niveau jusqu'en 2013 (plus un pour cent par année pour tenir compte de l'inflation). L'élargissement de l'Union européenne se déroulera selon ce cadre qui propose l'instauration progressive d'aides agricoles directes dans les dix nouveaux pays, qui commencera à 25 % en 2004 pour augmenter de 5 % pendant les trois années suivantes, puis de 10 % par année jusqu'à ce que les paiements soient distribués également dans l'ensemble de l'UE élargie.

Les États membres et la Commission européenne n'interprètent pas tous de la même façon les décisions du Conseil. Certains États, comme la France, jugent qu'il n'est pas nécessaire d'apporter des changements à la PAC, tandis que d'autres, comme le Royaume-Uni, estiment que rien n'empêche d'apporter des changements, tandis que la Commission note que les décisions ne font pas mention de la réforme de la PAC. Les décisions du Conseil révèlent clairement que toute réforme de la PAC, y compris dans les secteurs qui ne font pas l'objet d'un examen actuellement, doit être financée à même ce budget fixe et que les limites de dépenses n'ont aucune incidence sur la réforme de la PAC ni sur le cycle de négociations commerciales de l'OMC tenu à Doha. Le Canada continuera de suivre de près les discussions sur la réforme de la PAC et la décision budgétaire prise récemment à ce sujet.

Vins et spiritueux

Le dialogue continu entre dirigeants et ministres du Canada et de l'UE à propos du commerce de vins et de spiritueux a porté fruit au cours des dernières années. L'UE a manifesté sa volonté de régler certains différends qui subsistent en apportant des modifications réglementaires, entrées en vigueur le 17 mai 2001, afin de permettre l'accès et la commercialisation du vin de glace canadien dans le marché de l'UE. Cette décision a convaincu le Canada d'entamer des négociations bilatérales en novembre 2001. Jusqu'à maintenant, les discussions ont porté sur toutes les questions d'intérêt pour les deux parties. Selon les représentants, on pourrait assister en 2003 à la conclusion d'une entente mutuellement avantageuse qui garantirait la stabilité et l'équité du commerce des vins et des spiritueux entre le Canada et l'UE.

Poisson et fruits de mer

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont diminué au cours de la dernière décennie, pour se stabiliser à environ 300 millions de dollars. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 20 % des exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer. En 2001, cette part ne s'établissait plus qu'à 8 %. Parmi les raisons principales de cet état de choses, signalons les diminutions des stocks de poisson de fond, les droits de douane élevés de l'UE, de même que l'accès privilégié qu'ont les principaux concurrents du Canada à ce marché. Les droits de douane sur le poisson et les fruits de mer imposés par l'UE, qui touchent un grand nombre d'espèces exportées par le Canada, varient de 12 % à 23 %.

Les exportations de crevettes nordiques font l'objet de droits de douane pouvant atteindre 20 %, selon la forme du produit. Ces obstacles continueront d'être la raison principale pour laquelle le gouvernement du Canada cherche à améliorer l'accès à l'Union européenne, pour l'exportation de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a établi un contingent tarifaire autonome (CTA) de 4 000 tonnes pour les crevettes bouillies et pelées, contingent pour lequel le droit du produit a été réduit à 6 % si les crevettes importées sont destinées à être transformées dans l'Union européenne.

transatlantique a été achevée en 2002. Cette étude menée auprès des exportateurs canadiens par Ipsos-Reid, sous l'égide de l'ICCU, a dégagé plusieurs priorités commerciales visant à réduire les obstacles au commerce, notamment l'instauration du libre-échange à l'échelle bilatérale et une coopération accrue en matière de réglementation dans le vaste secteur de la certification des produits.

Le ministre du Commerce extérieur et son homologue, le commissaire du Commerce extérieur à l'UE, se rencontrent fréquemment pour discuter des questions de commerce bilatéral et multilatéral. Des représentants du Comité mixte de coopération, du Sous-comité du commerce et de l'investissement ainsi que d'autres groupes de travail sectoriels traitent également des questions relatives au commerce Canada–UE.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Achèvement d'une étude sur l'opinion des entreprises canadiennes à l'égard du marché européen.
- Adoption d'une décision par la Commission européenne en janvier 2002 qui reconnaît que la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE) du Canada fournit un niveau de protection adéquat, tel que le requiert la Directive 95/46 pour le transfert des données personnelles en provenance de l'UE.
- Échange de questionnaires entre des associations d'architectes canadiennes et européennes.
- Échange de questionnaires entre des associations d'ingénieurs canadiennes et européennes.
- Élimination des obstacles réglementaires pour les embryons de bovins et les aliments pour animaux familiers fabriqués à partir de viande d'agneau.
- Renouvellement d'une dérogation de trois ans pour les exportations de pommes de terre de semence en provenance de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick.
- Maintien de l'accès que le Canada a eu par le passé aux marchés de l'Union européenne pour du blé de haute qualité et du blé dur en réussissant à conclure des négociations aux termes de l'article XXVIII du GATT entre le Canada et l'Union européenne au sujet des modifications apportées au régime d'importation des céréales de l'Union. Depuis cinq ans, les exportations canadiennes de blé vers l'Union européenne ont été en moyenne de plus de 500 millions de dollars par année.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Poursuivre les négociations en vue d'accords pour améliorer l'accès au marché pour les vins et les spiritueux canadiens.
- Continuer de faire pression sur l'UE en vue d'obtenir une amélioration de l'accès au marché pour les crevettes bouillies et pelées, y compris l'assouplissement de la prescription relative à la transformation ultérieure.
- Obtenir pour le Canada la reconnaissance d'un état sans encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) au regard du mécanisme de gestion des risques de l'UE.
- Continuer de proposer des équivalences pour les matières premières couvertes par l'Accord vétérinaire entre le Canada et la Communauté européenne, surtout en ce qui concerne le porc.
- Essayer d'étendre la dérogation accordée aux pommes de terre de semence à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada.
- Essayer d'obtenir l'approbation européenne d'un système de certification informatisé du bois d'œuvre traité thermiquement et séché au four en provenance du Canada.
- Poursuivre les efforts de renforcement de la confiance en vue de la mise en application de l'accord de reconnaissance mutuelle de 1998 entre le Canada et l'UE.
- Élaborer des propositions en vue de l'élaboration d'un accord visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'UE qui sera soumis au Sommet Canada–UE qui se tiendra en décembre 2003.
- Intensifier la coopération en matière de réglementation avec l'UE afin d'établir un nouveau cadre bilatéral qui allégera le fardeau de la réglementation pour nos exportateurs.

Il existe au sein de l'UE de nombreux obstacles au commerce qui préoccupent le Canada, tout particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. À la suite des scandales relatifs à la salubrité alimentaire récemment survenus dans l'UE, la Commission européenne et les États membres ont adopté une position inspirée par la prudence à l'égard des questions de sécurité et de santé des consommateurs, et les considérations non scientifiques semblent gagner du terrain. De nombreuses mesures proposées dans le livre blanc de 2000 sur la sécurité alimentaire de l'Union européenne ont été entreprises en 2002 et plusieurs

L'euro sert de monnaie officielle dans 12 des 15 pays membres de l'Union européenne. Seuls le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni ont conservé leur unité monétaire. Les Suédois tiendront un référendum sur l'adoption de l'euro le 14 septembre 2003. Bien que l'euro ait été lancé le 1er janvier 1999, billets et pièces ne sont entrés en circulation que le 1er janvier 2002. Ce changement de devises n'a eu aucune répercussion négative sur les intérêts économiques canadiens.

En ce qui a trait à la question de l'élargissement de l'Union européenne, les négociations sur l'élargissement de l'UE à la première vague de 10 pays candidats ont été conclues lors de la réunion du Conseil européen à Copenhague, les 12 et 13 décembre 2002. Ce groupe comprend la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovénie, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, la Slovaquie et Malte. Le Traité d'accession doit être signé à l'occasion du Sommet d'Athènes le 16 avril 2003. La Roumanie et la Bulgarie négocient également avec l'UE, mais ces deux pays ne se joindront pas à l'UE avant 2007. La Turquie n'a pas entamé les négociations sur son accession parce qu'elle ne répond pas aux critères politiques et économiques ni à l'acquis communautaire de l'UE.

L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange avec d'autres pays, notamment avec les pays du Mercosur et le Chili, et ces dernières années, des accords ont été conclus avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Quelque 70 pays en développement signataires de la Convention de Lomé ont déjà bénéficié de l'accès préférentiel à l'Union européenne. L'UE entend convertir ces accords en accords de libre-échange au fil du temps. Les liens économiques qui unissent les pays de l'UE à la Suisse, avec laquelle ils ont conclu un accord de libre-échange, se sont également resserrés grâce à la conclusion d'une série d'accords bilatéraux. Le Canada est l'un des huit rares pays à l'échelle mondiale à ne pas bénéficier d'une relation commerciale préférentielle avec l'Union européenne.

Relations commerciales Canada–Union européenne

Un certain nombre d'instruments bilatéraux ont été mis en place pour aider à gérer les relations commerciales entre le Canada et l'UE. De hauts fonctionnaires du Comité mixte de coopération, établi conformément à l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976, se rencontrent une fois par année. La Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le Plan d'action Canada–UE (1996) (*www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/europe/eu/action-f.htm*) définissent des objectifs dont le but est de renforcer les relations Canada–UE, non seulement dans les domaines commerciaux et économiques, mais aussi relativement à un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère. Récemment, à l'occasion du Sommet Canada–UE tenu à Ottawa le 19 décembre 2002, les dirigeants ont proposé l'élaboration d'un accord entre le Canada et l'UE visant à renforcer le commerce et l'investissement qui porterait notamment sur les questions de la nouvelle génération et les obstacles au commerce qui subsistent. Les dirigeants ont également convenu d'intensifier leur dialogue sur la réglementation et de tenter d'adopter un nouveau cadre bilatéral dans ce domaine.

Lancée en décembre 1998, l'Initiative commerciale Canada–Union européenne (ICCU) (*www.dfait-maeci.gc.ca/french/geo/europe/EU/ECTI-Dec-2000-F.html*) établit un sous-ensemble d'objectifs en matière d'accès au marché et de coopération économique. Tirés du plan d'action, ces objectifs ont été considérés comme atteignables dans un délai raisonnable et concernent les domaines suivants : la coopération en matière de réglementation, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, la coopération culturelle, les contacts d'affaires et le commerce électronique. L'ICCU prévoit également des consultations régulières entre les deux parties sur des questions de commerce multilatéral.

Un rapport sur les progrès réalisés dans le cadre de l'ICCU est soumis aux ministres du Commerce à chaque Sommet Canada–UE, qui se tient deux fois par année. Le rapport établit également les priorités pour la prochaine période. Comme le prévoit l'ICCU, la mise en application d'un accord de reconnaissance mutuelle concernant les organismes d'évaluation de la conformité demeure prioritaire. En mai 2001, l'UE a éliminé les obstacles réglementaires à l'importation de vin de glace du Canada et, grâce aux progrès réalisés dans le cadre des négociations qui se sont poursuivies jusqu'en 2002, des accords sur les vins et les spiritueux pourraient être conclus. Un objectif clé de l'ICCU était l'établissement d'un dialogue entre les divers milieux d'affaires concernés, de part et d'autre. La création, en 1999, de la Table ronde Canada–Europe (TRCE) a permis de rapprocher des entreprises de différents secteurs qui appuient l'intensification des relations économiques entre le Canada et l'UE. Des conférences sur la politique de la concurrence et la compétitivité des entreprises ont été organisées par la TRCE au cours de l'année passée.

Comme il a été mentionné plus haut, une grande étude de l'opinion des entreprises canadiennes à l'égard du marché



5 Ouverture sur l'Europe

Union Européenne (UE)

Aperçu

L'Union européenne (UE) est en soi le marché le plus important au monde, ayant surpassé les États-Unis pour ce qui est de la population et des exportations, et rivalisant avec eux pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB). Sa population était de 377 millions d'habitants au 1er janvier 2001 et sa part du PIB mondial se chiffrait en 2001 à 32,5 %, comparativement à 25,2 % pour les États-Unis et 2,2 % pour le Canada.

En tant que groupe, les 15 pays membres de l'UE demeurent le partenaire commercial le plus important du Canada, après les États-Unis, ainsi que la source et la destination la plus importante de l'investissement étranger direct (IED) du Canada, derrière les États-Unis. Les exportations totales de marchandises canadiennes en UE se sont élevées à 17 milliards de dollars en 2002, représentant 4,3 % des exportations totales du Canada et 34 % des exportations canadiennes non destinées aux États-Unis. Le taux de croissance des exportations canadiennes à destination de l'UE depuis 1991 atteint 3 %, par rapport à 2,9 % pour les exportations destinées à des pays autres que les États-Unis. Bien que les États-Unis aient absorbé 94 % de la croissance du total des exportations du Canada entre 1991 et 2001, l'UE a représenté 44 % de la croissance des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis.

Entre 1991 et 2002, le taux de croissance des importations canadiennes en provenance de l'UE représentait plus du double de celui des exportations canadiennes à destination de l'UE et s'élevait à environ 10 % par année. Les importations en provenance de l'UE ont atteint 39 milliards de dollars en 2002. En conséquence, le déficit de la balance commerciale du Canada avec l'UE ne fait que s'accentuer : il a ainsi atteint 22 milliards de dollars en 2002.

Le stock de l'investissement canadien direct à l'étranger (IED) dans les pays de l'UE a considérablement augmenté au cours des dix dernières années au point que, depuis 1996, il équivaut pratiquement à l'investissement étranger direct des pays européens au Canada. La valeur globale de l'IED canadien dans les pays de l'UE représentait 76,5 milliards de dollars en 2001, soit 19,6 % de l'ensemble de l'investissement canadien direct à l'étranger.

Plusieurs changements importants survenus dans l'UE dans les domaines du commerce et de l'économie ont eu des répercussions sur le Canada, à savoir : l'instauration de l'Union économique et monétaire européenne, les distorsions dans le secteur de l'agriculture causées par le soutien interne et les subventions à l'exportation, les tarifs protecteurs dans certains secteurs, l'harmonisation croissante des règlements en vue du marché unique, l'élargissement en cours de l'UE et les nouveaux accords de libre-échange bilatéraux, sans oublier les interdictions d'importation et les restrictions à l'importation mises en place par l'UE pour des raisons liées à la santé, à l'environnement et à la protection des consommateurs. Toutefois, d'après une enquête réalisée auprès de 800 exportateurs canadiens au début de 2002, 52 % des exportateurs de biens actifs sur le marché et 83 % des exportateurs de services estiment ne pas avoir de problèmes à faire des affaires avec les pays de l'UE.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que par des accords bilatéraux de coopération dans le domaine des douanes, de la politique de la concurrence, des sciences et de la technologie, des normes de piégeage, des inspections vétérinaires et de la reconnaissance mutuelle de la certification et des essais de produits à des fins normatives.

Bien que Cuba endure l'embargo américain depuis plus de 40 ans, le pays a acheté en 2002 pour plus de 189 millions de dollars américains de matières premières agricoles auprès des États-Unis. Ces achats ont été effectués en espèces conformément à la *Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act of 2000* (TSRA) [*Loi sur la subvention des exportations et la réforme des sanctions commerciales*], qui a permis de retirer les matières premières agricoles de l'embargo américain sur Cuba à condition que les achats soient payés en espèces. Ces termes nominaux, offerts uniquement aux exportateurs américains, ont désavantagé d'autres concurrents sur le marché tout en réduisant davantage les liquidités de Cuba et sa capacité correspondante à importer. La liquidité du pays a également été sévèrement affectée par une combinaison d'événements, notamment les attentats du 11 septembre et ses effets sur le tourisme, le faible prix des ses denrées d'exportation, le prix élevé du pétrole importé et les effets dévastateurs des ouragans Michelle, Isidore et Lili.

On s'inquiète du manque éventuel de stabilité économique qui accompagnera l'inévitable arrivée au pouvoir de nouveaux dirigeants et de la fin éventuelle de l'embargo américain. Les investisseurs canadiens doivent mesurer les avantages d'une entrée précoce sur un marché dynamique par rapport aux risques de changement abrupt des conditions commerciales.

En 2001 et au début de 2002, les exportateurs canadiens ont été confrontés à certains problèmes en ce qui a trait à l'interprétation des accords sanitaires et phytosanitaires conclus entre le Canada et Cuba. Les autorités des deux pays ont cherché ensemble à régler ces différences.

À la fin de 2001, Cuba a modifié ses règlements régissant l'ouverture de succursales par des entreprises étrangères, modification qui semble avoir pour but de décourager les petites entreprises. Les exigences relatives à l'ouverture d'un bureau de vente comprennent entre autres le fait d'avoir déjà eu dans le pays un chiffre d'affaires de 500 000 dollars américains par année, pendant trois années consécutives, et de fournir des comptes vérifiés. Ce règlement, bien entendu, ne touche pas les ventes qui se font directement du Canada.

entreprises canadiennes pour des services de consultation, de génie et de passation de marchés dépasse les 200 millions de dollars par année.

L'investissement canadien dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépasse les 25 milliards de dollars. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances), plus particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié et inclut dorénavant le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier de la Guyane et du Suriname.

Au cours du Sommet Canada-CARICOM qui s'est tenu en Jamaïque le 19 janvier 2001, le premier ministre Chrétien et les chefs de gouvernement des pays membres de la CARICOM ont convenu d'entamer des discussions en vue d'instaurer le libre-échange bilatéral. Des consultations ont été menées à grande échelle auprès des Canadiens au début de l'année 2002 et des représentants du Canada et de la CARICOM se sont réunis dans le cadre d'une deuxième réunion préliminaire en septembre 2002, afin d'échanger leurs opinions sur l'ampleur et les modalités des négociations devant mener à l'établissement d'un ALE.

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

La République dominicaine est un des marchés et une des zones franches industrielles des Caraïbes à connaître la croissance la plus forte et la plus rapide. Selon les statistiques officielles, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine demeure modeste, se chiffrant à 245 millions de dollars pour 2002; toutefois, ces statistiques ne témoignent pas de la quantité importante de marchandises transbordées entre ces deux pays par les États-Unis. L'investissement canadien en République dominicaine est important; il vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

À la suite de consultations entreprises entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le ministère de l'Agriculture de la République dominicaine, les conditions phytosanitaires en vertu desquelles les pommes de terre de semence canadiennes et le bois d'œuvre peuvent être importés ont désormais été clarifiées. L'accès au marché dominicain sera accordé aux produits de toutes les régions du Canada, indépendamment des secteurs de production et des ports de chargement au Canada. Ces accords ont été officialisés avec la signature d'un protocole d'entente en décembre 2002.

En mars 2002, le président de la République dominicaine et le premier ministre Jean Chrétien ont convenu d'envisager la tenue de négociations bilatérales sur la libéralisation des échanges. Ils ont ainsi décidé que les deux pays engageraient des discussions exploratoires sur l'amélioration de leur relation commerciale. Des consultations publiques à grande échelle ont été lancées en novembre 2002 pour connaître les points de vues des Canadiens ainsi que leurs objectifs et priorités. Pour aider à définir la portée des négociations visant la conclusion d'un ALE, des représentants des deux pays se sont rencontrés à deux reprises pour mener des discussions exploratoires.

CUBA

Cuba est le plus important marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes et le cinquième plus important en Amérique latine avec des exportations totalisant 259 millions de dollars en 2002. En outre, le Canada est l'un des plus grands partenaires commerciaux et le deuxième investisseur étranger en importance à Cuba.

Cuba est un marché émergent pouvant offrir des occasions d'affaires très intéressantes aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Toutefois, le pays continue de souffrir d'un manque d'efficacité dû à la planification centralisée, aux technologies désuètes et au manque de motivation de la main-d'œuvre. La réglementation du travail est unique en son genre compte tenu de l'approche socialiste du pays. Pour embaucher un travailleur cubain, les étrangers doivent payer une agence nationale publique de placement en dollars américains. Cette agence paie à son tour à l'employé cubain un petit pourcentage de la somme totale en pesos cubains. Par ailleurs, le prolongement de l'embargo américain sur Cuba atténue l'attrait de ces débouchés, en particulier avec la tentative d'application des lois américaines sur les sociétés présentes dans d'autres pays. Le Canada a adopté des modifications à sa Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères, qui contrecarrent ces lois américaines en instaurant une clause de « récupération » pour toute perte subie à la suite d'un jugement américain en regard d'éléments d'actifs américains se trouvant en sol canadien. Le gouvernement du Canada est opposé à l'application extraterritoriale de ces lois et ne soutient pas l'embargo américain sur Cuba.

des initiatives de coopération technique pour renforcer les systèmes de gestion de l'environnement et d'accroître la participation du public aux travaux d'élaboration des politiques environnementales. L'Accord de coopération Canada–Costa Rica dans le domaine du travail instaure un programme de travail et un processus destiné à permettre au public de soulever des doutes quant à l'application efficace du droit du travail dans l'autre pays.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS ET NICARAGUA (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE)

Après avoir conclu un accord avec les dirigeants au Sommet Canada-Amérique centrale en septembre 2000, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé, le 21 novembre 2001, l'ouverture de négociations en vue de la signature d'un accord de libre-échange avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. S'appuyant sur des consultations à grande échelle réalisées auprès des Canadiens, les négociations sont désormais bien avancées et devraient être achevées d'ici l'été 2003.

En 2002, le Canada a exporté pour 188 millions de dollars de marchandises vers le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et en a importé de ces pays pour 372 millions de dollars. Dans le cadre des négociations, le Canada cherche à obtenir pour les produits et services canadiens un accès préférentiel aux marchés de ces quatre pays ainsi que l'élimination des droits de douane sur d'importantes exportations du Canada, telles que les produits et services de télécommunications, le matériel et les services environnementaux, les aliments transformés à valeur ajoutée, les pièces automobiles ainsi que les matériaux et services de construction. Le Canada cherche en outre à inclure un chapitre sur l'investissement et les services financiers et les pays envisagent également la conclusion d'accords parallèles de coopération pour aborder des questions liées au travail et à l'environnement.

PANAMA

Avec un PIB de 10 milliards de dollars américains, le deuxième revenu par habitant et les prix à la consommation les plus stables de la région, le Panama figure toujours en tête des pays d'Amérique centrale pour ce qui est des débouchés offerts aux produits et services canadiens. La situation géographique névralgique et l'excellente infrastructure dont bénéficie le Panama sont deux des nombreux avantages qui peuvent inciter les entreprises à faire des affaires dans ce pays et, à partir de celui-ci, avec ses voisins d'Amérique latine et des Caraïbes.

Le secteur de la construction, que l'on considérait auparavant comme une importante source de débouchés pour les sociétés canadiennes, a affiché des résultats négatifs en 2002. Ces résultats négatifs sont attribuables notamment à la décision du gouvernement du Panama de reporter indéfiniment la construction d'un réseau ferré léger pour Panama (un projet évalué à 200 millions de dollars américains); au report, jusqu'au premier trimestre de 2003, de la construction d'une nouvelle usine d'eau potable évaluée à 50 millions de dollars américains; et des retards continus de construction d'un deuxième pont au-dessus du canal de Panama avec des autoroutes d'accès (un projet estimé à quelque 100 millions de dollars américains).

Les barrières non tarifaires à l'importation continuent d'avoir des répercussions sur les exportations canadiennes de produits agroalimentaires au Panama, bien que dans une moindre mesure. La délivrance des permis d'importation pour le porc a été réglée et ces derniers sont délivrés en temps opportun, ce qui permet l'importation de porc canadien sur le marché. Toutefois, l'inspection individuelle d'usines désireuses d'exporter au Panama continue de poser problème. Bien que la plupart des usines exportatrices aient passé avec succès l'examen de contrôle des autorités panaméennes, le Canada doit continuer d'insister auprès du gouvernement du Panama pour obtenir l'approbation de l'ensemble du système canadien.

COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES (CARICOM)

Les 15 membres de la CARICOM sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, la Guyane, Haïti, la Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago, ainsi que Montserrat (sous la dépendance du Royaume-Uni). Les Bahamas font également partie de la CARICOM mais pas du marché commun des Caraïbes.

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 954 millions de dollars en 2002, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 473 millions de dollars et les importations, 481 millions de dollars. (Ces statistiques ne tiennent cependant pas compte des marchandises transbordées via les États-Unis.) La valeur globale des contrats conclus avec des

En mars 2002, le président de la République dominicaine (qui ne fait pas partie de la CARICOM) et le premier ministre du Canada ont accepté d'envisager la tenue de négociations bilatérales de libre-échange et décidé que les deux pays entameraient des discussions exploratoires sur la manière d'améliorer leur relation commerciale.

La conclusion d'accords de libre-échange avec les pays de l'Amérique centrale et des Caraïbes permettra au Canada d'accroître sa présence et son influence dans la région et aidera tous les pays à prendre conscience des avantages qu'il y a à approfondir les relations commerciales, en particulier pour ce qui est des petites et moyennes entreprises.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica.
- Négociations en vue de l'établissement d'un accord de libre-échange avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Discussions continues avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM) concernant l'établissement d'un cadre pour les négociations sur l'ALE.
- Discussions préliminaires entamées avec la République dominicaine en vue de l'établissement d'un cadre pour les négociations sur l'ALE.
- Conclusion d'un protocole d'entente sur les exigences phytosanitaires touchant les exportations de pommes de terre de semence canadiennes et de produits forestiers canadiens en République dominicaine.
- Élimination des exigences restrictives touchant les permis d'importation du porc canadien au Panama.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Mener à bonne fin les négociations en vue de la conclusion d'un ALE avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Poursuivre les discussions exploratoires avec la CARICOM en préparation de la tenue de négociations de libre-échange.
- Poursuivre les discussions exploratoires avec la République dominicaine en préparation de la tenue de négociations de libre-échange.
- Continuer d'insister auprès des autorités du Panama pour obtenir l'élimination des exigences liées à la délivrance des permis d'importation, notamment des approbations d'établissements de production de viandes, qui nuisent aux exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

COSTA RICA

Le 1er novembre 2002, l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica (ALECCR) est entré en vigueur, corrélativement aux accords de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement. L'ALECCR démontre qu'il est possible de prendre en compte des différences dans les niveaux de développement et dans la taille des partenaires à l'accord de libre-échange. En ce qui concerne l'accès aux marchés, par exemple, l'ALECCR est asymétrique. Le Costa Rica éliminera ses droits de douane immédiatement sur quelque 67 % de ses lignes tarifaires, y compris dans certains secteurs canadiens d'exportation essentiels tels que les produits automobiles et liés à l'environnement, le papier journal, les bâtiments préfabriqués et certains produits de construction. Les droits de douane sur les biens restants seront éliminés sur une période de 14 ans. Le Canada offrira un accès en franchise immédiat sur environ 86 % de ses lignes tarifaires et les tarifs appliqués sur les produits restants seront éliminés progressivement sur une période de huit ans.

L'une des principales réalisations de cet accord de libre-échange réside dans l'établissement d'un cadre de travail inédit en ce qui touche la politique de concurrence, lequel pourrait servir de modèle dans la région. En outre, l'ALECCR renferme un chapitre qui traite en profondeur des questions de facilitation des échanges commerciaux qui contribueront à rendre la procédure plus efficace et à réduire les formalités, de même que les coûts, auxquels doivent faire face les entreprises canadiennes à la frontière. L'accord jette également les bases d'une coopération future entre les deux administrations douanières pour permettre le partage des expériences et de l'expertise et pour veiller à ce que les procédures douanières convenues soient mises en œuvre correctement et demeurent efficaces.

Les accords parallèles de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement contribuent à l'amélioration et à l'application de normes dans ces domaines. L'Accord de coopération Canada–Costa Rica dans le domaine de l'environnement prévoit également de mettre en œuvre

Améliorer l'accès au marché des produits et des services

L'engagement pris par le Venezuela de mettre sur pied un système commercial ouvert et fondé sur des règles est de plus en plus remis en question. À de nombreuses reprises au cours des dernières années, le Canada a fait part aux autorités du Venezuela de ses inquiétudes à propos des systèmes de délivrance des permis d'importation du Venezuela et des pratiques qui restreignent les produits agricoles. Les préoccupations particulières du Canada portent sur la viande, les pommes de terre de semence, les pommes de terre de consommation, l'oignon et, depuis peu, les légumineuses à grain. Les exportateurs canadiens protestent contre le fait que, selon les importateurs, les permis d'importation sont soit délivrés en retard, soit délivrés pour une fraction du montant demandé ou soit carrément refusés. Le refus d'accorder les permis ou les retards dans leur délivrance ne sont motivés par aucune raison légitime. Selon le Canada, dans la mesure où les préoccupations légitimes du Venezuela en matière de SPS sont réglées, tout permis lié aux SPS devrait être délivré rapidement et automatiquement. Le Canada a souvent demandé au Venezuela d'obtenir une description détaillée par écrit de son processus d'administration des permis d'importation, sans succès. Le 26 novembre, les États-Unis ont tenu des consultations officielles avec le Venezuela en vue de régler un différend. Le Canada a participé à ces consultations.

En août 2002, le Canada et les pays de la Communauté andine ont annoncé qu'ils entameraient des discussions préliminaires en vue de l'adoption possible d'un accord de libre-échange. Un accord avec ces pays pourrait procurer des avantages économiques substantiels au Canada puisqu'il faciliterait l'accès aux marchés dans les secteurs des biens, des services et de l'investissement.

Autres dossiers

L'attraction qu'exerçait le Venezuela en tant que pays d'investissement a été remise en question par les récentes difficultés économiques et politiques que connaît le pays. Las Cristinas est une grande mine d'or au Venezuela qui fait l'objet de différends juridiques complexes et de longue date impliquant, entre autres, le gouvernement du Venezuela et plusieurs entreprises canadiennes. Toute une série de procédures est en cours au Venezuela pour tenter de résoudre les différends commerciaux qui en découlent. Le gouvernement canadien a expliqué aux autorités vénézuéliennes l'importance de résoudre ce litige en conformité avec les principes de transparence, de bonne foi et en suivant des voies de droit régulières.

En février, le Venezuela a imposé un régime de contrôle des changes qui touchera tous ceux qui exportent des biens et services vers le Venezuela. Toutefois, on ne sait pas au juste combien de temps durera le régime et, au moment de la publication, les détails de l'application commençaient seulement à filtrer.

Amérique centrale et Caraïbes

Aperçu

Les pays de l'Amérique centrale — le Costa Rica, l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama — sont des pays émergents dont l'économie connaît, en général, une bonne croissance. En 2002, les exportations canadiennes à destination de cette région se sont élevées à 301 millions de dollars. Néanmoins, des obstacles à l'importation gênent les exportations canadiennes dans les secteurs traditionnels, notamment les produits agricoles tels que la viande de porc au Panama.
Le 1er novembre 2002, l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica et deux accords de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement sont entrés en vigueur. Des négociations de libre-échange avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua en tant que groupe (le Groupe des quatre de l'Amérique centrale ou CA4) sont également en cours.

La Communauté des Caraïbes (CARICOM), qui compte 15 pays membres, est un marché accueillant pour les Canadiens. En effet, ces pays imposent peu d'obstacles au commerce, utilisent l'anglais comme langue commune, possèdent des codes juridiques et des pratiques commerciales similaires à ceux utilisés au Canada et plusieurs banques canadiennes sont bien établies dans la région. En 2002, le Canada et les pays de la CARICOM ont tenu des discussions préliminaires en vue de l'adoption d'un accord de libre-échange (ALE).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- En vertu du protocole d'entente (PE) signé en 2001 par le Collège chilien des ingénieurs et le Conseil canadien des ingénieurs professionnels, encourager ces groupements d'ingénieurs à continuer de travailler de concert pour achever les discussions et mettre en œuvre des mesures conformes au PE.
- Promouvoir les efforts déployés par d'autres organisations de professionnels pour parvenir à la conclusion d'accords similaires.
- Organiser une première réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'ALECC et commencer à élaborer une structure à long terme pour gérer ces questions sensibles.
- Surveiller et analyser les accords signés par le Chili avec d'autres pays, tels que les États-Unis et les pays européens, pour s'assurer qu'ils ne portent pas atteinte aux intérêts du Canada et que les discussions continues entre le Canada et le Chili portant sur l'élargissement de l'ALECC prennent en compte les engagements pris dans le cadre de ces autres accords.
- Travailler avec les autorités chiliennes pour obtenir l'accès au marché chilien des produits canadiens du bœuf.
- Réclamer la négociation d'un accord sur les marchés de l'État afin d'élargir le champ d'application de l'ALECC.
- Parvenir à une solution satisfaisante à une question d'évaluation en douane qui a touché un fabriquant d'automobiles canadien.

Communauté andine

En août 2002, le Canada et les pays andins (la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela) ont annoncé qu'ils avaient convenu d'entamer des discussions exploratoires en vue de la signature éventuelle d'un accord de libre-échange. Des pourparlers initiaux ont été engagés un peu plus tard dans le mois. En novembre 2002, le gouvernement du Canada a lancé des consultations publiques de grande ampleur auprès des Canadiens pour recueillir leurs points de vue sur leurs priorités, objectifs et préoccupations et aider à définir la portée éventuelle de cette initiative. Les cinq pays de la Communauté andine devront tenir d'autres discussions exploratoires avant que le Canada soit en mesure d'entamer les négociations.

VENEZUELA

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire commercial important du Canada en Amérique du Sud. Il est en fait le deuxième partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud. En 2002, les échanges bilatéraux se sont élevés à 1,8 milliard de dollars. La valeur des exportations canadiennes était de 552 millions de dollars, tandis que celle des importations a atteint 1,2 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes à destination du Venezuela sont les pièces et accessoires de véhicules automobiles, le matériel de télécommunications, le blé, le papier journal, la pâte de bois, les pommes de terre, l'équipement pour champs pétrolifères, les ordinateurs et les composantes, les haricots et les lentilles, le malt, les véhicules automobiles et le papier. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de bitume et d'asphalte, de fer semi-fini pour pièces automobiles, de produits en fer et en acier, de produits chimiques, de caoutchouc et de matières plastiques.

Le Canada investit beaucoup dans les secteurs vénézuéliens des télécommunications, des banques, des mines, du pétrole et du gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs canadiens sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'environnement et des produits de sécurité.

En 1997, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers qui est entré en vigueur en janvier 1998. En qualité de pays membre de la Communauté andine, le Venezuela a signé, en mai 1999, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement conclu entre le Canada et la Communauté andine.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer d'exercer des pressions pour que la convention concernant la double imposition soit approuvée et mise en œuvre.
- Continuer de faire des représentations auprès du Venezuela afin d'inciter les autorités à éliminer leur système discrétionnaire de délivrance des permis d'importation des produits agricoles.
- Continuer à inciter le Venezuela à résoudre les différends en matière d'investissement conformément aux principes de la transparence, de la bonne foi et de l'application régulière de la loi.

Chili

Aperçu

L'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) a été la pierre angulaire des relations commerciales bilatérales entre le Canada et le Chili depuis son entrée en vigueur en juillet 1997. L'ALECC est complété par des ententes séparées de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement, également en vigueur depuis 1997, ainsi que par une convention fiscale qui est entrée en vigueur en 2000.

Au cours des cinq premières années de l'entrée en vigueur de l'ALECC, le commerce bilatéral et l'investissement canadien ont considérablement augmenté. En 2002, les échanges bilatéraux ont connu une légère baisse et s'établissaient à 948 millions de dollars. Depuis la mise en œuvre de l'ALECC, le Canada n'a cessé d'accroître sa part de marché sur le marché chilien, aux dépens de concurrents tels que les États-Unis, l'Union européenne et le Japon. À l'exception (digne de mention) de l'agriculture et des questions sanitaires, rares ont été les causes de friction relatives à l'accès aux marchés au niveau bilatéral.

Le Canada est devenu le deuxième investisseur en importance au Chili, les investissements autorisés ayant représenté près de 12 milliards de dollars américains, soit une hausse de 61 % par rapport à 1997. Il s'agit de la plus importante destination des investissements canadiens directs à l'étranger réalisés en Amérique latine et la huitième destination en importance des investissements canadiens dans le monde. Les investissements canadiens au Chili sont principalement concentrés dans le secteur minier et de nombreux projets d'investissement de grande ampleur sont exécutés dans le pays ou sur le point d'être exécutés dans un futur proche. D'autre part, les investissements canadiens se sont déployés dans des secteurs très variés tels que les services financiers, l'énergie, la forêt, les télécommunications, la fabrication et l'infrastructure. Certains de ces investissements (p. ex. de grandes mines de cuivre et d'or, une grande banque, un réseau de transmission électrique, la plus grande usine de méthanol du monde et une usine d'aluminium choisie) sont largement médiatisés au Chili.

Le but de l'ALECC de réduire les coûts pour les producteurs et d'offrir de meilleurs prix aux consommateurs a été atteint. Depuis le 1er janvier 2003, pratiquement tous les échanges bilatéraux sont exempts de droits de douane. Toutefois, bien du chemin reste à parcourir et le Canada s'est fixé comme priorité de mener à bonne fin la mise en œuvre de l'ALECC et de discuter d'autres possibilités de libéralisation, grâce aux comités et aux groupes de travail de l'ALECC.

D'un point de vue économique, le Chili est l'un des pays les plus stables et les plus ouverts de l'Amérique latine. Il a relativement bien surmonté la crise économique qui a touché la région, son PIB ayant augmenté de 3 % en 2001 et étant estimé à 1,9 % en 2002. L'instabilité que la région a connue l'année passée a freiné les perspectives de croissance mais n'a pas ébranlé la stabilité économique du Chili en raison de la solidité de ses facteurs économiques fondamentaux. À la recherche de nouveaux accords de libre-échange, le Chili continue d'ouvrir les marchés de ses propres produits, accroissant ainsi sa prospérité économique. Cette ouverture devrait, pour sa part, offrir des débouchés très intéressants aux exportateurs canadiens désireux de pénétrer le marché chilien, et générer de nouvelles possibilités d'investissement dans le pays.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le Canada et le Chili ont signé des notes d'interprétation de certaines dispositions du chapitre sur l'investissement de l'ALECC. Par ces notes, les deux parties à l'ALECC s'engagent à accroître l'ouverture et la transparence du processus de règlement des différends entre les investisseurs et l'État. Le Canada et le Chili ont également clarifié l'interprétation de la clause régissant la norme minimale de traitement devant être accordée aux investisseurs étrangers.
- Les deux pays ont mis sur pied le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires et donné l'instruction aux représentants de faire rapport aux ministres des progrès effectués au cours de la prochaine réunion de l'ALECC en 2003. Ce comité représentera un forum permettant de tenir régulièrement des consultations et d'entreprendre des actions de coopération technique, y compris de s'entretenir sur des questions bilatérales dans le but d'éviter les différends.
- En plus des résultats atteints dans le cadre de l'ALECC, un lien aérien direct a été établi entre le Canada et le Chili et des vols réguliers relient les deux pays.

Argentins sont désormais considérés comme pauvres et que 21,5 % de la main-d'œuvre est au chômage.

Au bout de presque un an de négociations, l'Argentine et le FMI sont parvenus à un accord qui arrivera à échéance le 31 août. L'accord ne prévoit pas d'argent frais, mais il permettra de reporter une dette de quelque 16,1 milliards de dollars américains contractée auprès du FMI, de la Banque interaméricaine de développement et de la Banque mondiale pendant cette période. L'accord est considéré comme crucial pour préserver les réserves internationales croissantes du pays et sa stabilité économique.

Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre l'Argentine et le Canada a progressé de façon marquée au cours des années 1990. De 173 millions de dollars en 1989, la valeur des échanges bilatéraux était passée à 641 millions de dollars en 1997 avant de chuter à 602 millions de dollars en 1998. La valeur de ces échanges est descendue à 515 millions de dollars, à cause de la récession économique dont l'Argentine a souffert en 1999. En 2002, la valeur des échanges bilatéraux était de 366 millions de dollars, en baisse de 24 % par rapport à 2001, qui suivait une baisse de 21 % en 2000. La valeur des exportations canadiennes a inscrit un recul de 67 % pour passer à 43,2 millions de dollars, et la valeur des importations canadiennes s'est établie à 322,8 millions de dollars, en baisse de 7,8 % par rapport à 2001.

En novembre 2001, des consultations politiques et économiques ont eu cours à Buenos Aires entre le Canada et l'Argentine. Il s'agissait de la cinquième série de consultations à avoir lieu depuis 1995. En décembre 2001, le Comité directeur chargé du protocole d'entente sur la coopération environnementale entre les ministères canadiens de l'Industrie et de l'Environnement et les ministères argentins du Développement social et de l'Environnement s'est réuni pendant deux jours à Buenos Aires.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Travailler avec les autorités argentines pour obtenir un meilleur accès au marché de l'Argentine pour les produits canadiens du porc.
- Accroître la coopération entre le Canada et l'Argentine sur leurs intérêts communs dans les domaines de l'énergie nucléaire, des sciences de la terre, de l'exploitation minière, des pêches, de l'espace, de l'agriculture, de l'environnement et des technologies de l'information et des communications.
- Les nouvelles mesures bancaires ont provoqué l'apparition de nouveaux obstacles au commerce. Des entreprises canadiennes ont signalé des difficultés dans l'acquisition ou le transfert de fonds relativement à leurs activités commerciales.

Investissement

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 2001, la valeur de l'investissement direct canadien en Argentine s'élevait à 5,6 milliards de dollars; en 1990, l'investissement canadien en Argentine ne totalisait que 123 millions de dollars. Le Canada demeure l'un des principaux investisseurs étrangers en Argentine. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'extraction minière et de l'énergie, de l'agroalimentaire, des banques et des télécommunications. Le secteur des forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour d'autres investissements canadiens.

Les mesures prises par le gouvernement pour essayer d'alléger le fardeau de la dette, mettant fin à l'alignement du peso sur le dollar, a considérablement modifié le contexte économique de l'Argentine et créé un climat négatif pour les activités économiques privées. On prévoit que le PIB enregistrera une croissance négative de -14 % en 2002 (en peso). Les ruptures de contrats, la confiscation des dépôts bancaires, l'incapacité du secteur bancaire à jouer son rôle d'intermédiaire financier et les restrictions imposées aux opérations boursières ont alimenté le climat d'incertitude et miné la confiance des investisseurs. Le manque de sécurité judiciaire est désormais l'une des principales préoccupations des agents économiques du secteur privé.

En règle générale, les investisseurs étrangers peuvent évoluer librement en Argentine au moyen de fusions, d'acquisitions, d'investissements en installations nouvelles ou de coentreprises. Toutefois, en 2002, la banque centrale n'a pas autorisé un seul transfert de paiement de dividende à l'extérieur de l'Argentine et plusieurs sociétés privatisées se sont plaintes d'une violation de la clause d'indexation. Plusieurs clauses de traités bilatéraux d'investissement, en particulier ceux ayant trait à la libre circulation des capitaux, n'ont pas été appliquées. Ainsi, une quarantaine d'investisseurs étrangers, y compris des sociétés de services publics ayant acquis des sociétés d'État, ont exprimé leur intention d'engager des poursuites judiciaires à l'échelle internationale si l'affaire dont elles sont parties n'est pas réglée. Six affaires sur 41 présentées devant le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investisseurs mettent en cause l'Argentine.

Le Canada a poursuivi les négociations, estimant qu'il s'agissait du moyen le plus efficace de résoudre le différend et de maintenir une relation bilatérale productive avec le Brésil. Le principal élément de l'accord final qui sera conclu, du point de vue du Canada, demeure l'établissement d'un cadre de financement des aéronefs de transport régional qui élimine le financement subventionné par l'État des décisions d'achat des compagnies aériennes. Au début de 2002, les négociations ont repris dans une volonté sincère de parvenir à une solution, et six autres rencontres ont eu lieu au cours de l'année. Les négociateurs des deux pays conviennent que même si bien du chemin reste à parcourir avant de parvenir à la conclusion d'un accord, les parties convergent doucement vers une position commune.

ARGENTINE

Aperçu

L'administration de l'ex-président Fernando de la Rúa a élaboré diverses politiques pour dynamiser l'économie chancelante, qui s'est contractée de plus de 10 % depuis 1998. Plus particulièrement, le gouvernement a lancé des programmes de compétitivité pour offrir des incitatifs fiscaux et des encouragements au financement aux exportateurs et à certains secteurs particuliers de l'économie (tels que le transport, la construction et l'agriculture). Une des mesures mises en place consistait en la création d'un peso pour l'exportation (un hybride du dollar américain et de l'euro, fournissant ainsi une subvention aux exportateurs). Le gouvernement a par ailleurs considérablement modifié la structure tarifaire que l'Argentine partageait avec le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay (le tarif extérieur commun du Mercosur) en augmentant à 35 % les droits de douane qui frappent les biens de consommation, et en ramenant à zéro ceux applicables aux biens d'équipement. Pour stimuler la consommation, il a aussi émis un nouveau bon (le « Lecop ») en échange de divers bons provinciaux déjà émis, dont la valeur nominale est au même niveau que le peso. En raison de très fortes réductions budgétaires au niveau provincial, bon nombre de provinces paient leurs employés et fournisseurs au moyen de ces bons.

Eduardo Duhalde a été nommé président par l'Assemblée législative le 1er janvier 2002. Le 3 janvier 2002, le pays a officiellement cessé d'assurer le service de sa dette de 141 milliards de dollars américains, quand il n'a pu effectuer un paiement de 28 millions de dollars américains concernant une émission obligatoire en lires italiennes, et qu'il a également suspendu tous les versements sur sa dette. En principe, l'Argentine maintiendra la suspension annoncée du paiement de sa dette publique sur les obligations de financement extérieur, jusqu'à la conclusion d'un nouvel accord avec le FMI et des créanciers privés à l'étranger. Le 6 janvier 2002, les deux chambres du Congrès ont approuvé une « loi d'urgence économique et de réforme du système des changes » qui confère des pouvoirs extraordinaires à l'administration Duhalde jusqu'au 10 décembre 2003. Cette loi a mis fin au régime de convertibilité en vertu duquel le peso a été arrimé au dollar américain pendant une décennie. La nouvelle loi donne au président des « pouvoirs d'urgence » très étendus, dont celui de procéder à une dévaluation du peso. Le gouvernement a par ailleurs le pouvoir de concevoir et de réglementer tout nouveau régime monétaire.

L'Argentine a instauré un double taux de change. Pour la plupart des transactions commerciales (p. ex. les importations et les exportations), le taux de change a été fixé à 1,4 peso pour un dollar américain (soit une dévaluation implicite de 28,6 % de la monnaie) et pour les autres transactions (p. ex. celles des touristes et des Argentins), le taux de change flotte librement. Le gouvernement a révélé qu'il souhaitait adopter un régime unique de taux de change flottant. Le maintien du taux de change fixe est considéré comme une tentative du gouvernement pour gérer une transition vers un régime de fluctuation libre de la monnaie. La Banque centrale est autorisée à acheter et à vendre des devises à partir de ses propres réserves pour maintenir le taux officiel et pour imprimer des pesos. Le gouvernement envisage toujours d'arrimer le peso à un panier de devises, p. ex. le dollar, l'euro et le réal.

Le principal enjeu n'est pas le taux de dévaluation, mais bien de déterminer si le nouveau régime permettra d'instaurer un climat de confiance en Argentine, empêchera la fuite des capitaux et permettra au pays de renouer avec la reprise. Toutefois, la situation économique, politique et sociale demeure très incertaine. Le gouvernement n'a pas réglé, en octobre et en novembre 2002, la dette de 1 milliard de dollars américains qu'il devait à la Banque mondiale et qui est arrivée à échéance, en l'attente d'un accord avec le FMI. Deux accords fédéraux-provinciaux ont été signés (en février et en novembre 2002) pour se conformer aux exigences du FMI; toutefois, le premier n'a jamais été totalement mis en œuvre, et le second doit être approuvé par le Congrès et appuyé par une série de mesures permettant de pouvoir être mis en œuvre de manière concrète. La situation sociale est également préoccupante, étant donné que 53 % des

Pommes de terre de semence

En 2001, le Brésil a notifié au Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC qu'il avait appliqué de nouvelles restrictions aux niveaux maximums de parasites non réglementés justiciables de quarantaine sur les pommes de terre de semence et qu'il avait établi des niveaux maximums pour les défauts physiologiques. Cette mesure est entrée en vigueur en novembre 2001.

Cette exigence du Brésil d'inclure les parasites non réglementés justiciables de quarantaine aux critères de certification des exportations est incompatible avec les principes et pratiques acceptés à l'échelle internationale. Le Canada a contesté cette mesure et continuera de faire pression sur le Brésil pour qu'il ne mette pas en œuvre ces dispositions qui préoccupent le Canada.

Évaluation des risques phytosanitaires touchant les produits végétaux

En 2002, le Brésil a publié l'article 34 de la Instrução Normativa (IN) qui requiert des évaluations des risques sanitaires pour tous les produits végétaux importés au Brésil. La IN est entrée en vigueur le 27 novembre 2002.

Le Canada a requis, et reçu, l'assurance que les échanges traditionnels entre le Brésil et le Canada ne seraient pas perturbés pendant la période de temps où ces évaluations seraient en cours de réalisation. Le Canada a fourni les données techniques nécessaires aux évaluations des risques sanitaires et continuera à suivre la situation de près.

Droits sur le blé

En 1996, le Brésil notifiait aux membres de l'OMC qu'il avait retiré de sa liste, établie dans le cadre de l'OMC, une concession en matière d'accès au marché touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de droits et qu'il comptait exiger un droit, actuellement fixé à 12,5 %, sur les importations de cette céréale. Étant donné qu'il est le plus grand exportateur de blé au Brésil en régime non préférentiel, le Canada a fait valoir son intérêt comme « principal fournisseur » afin de conserver son droit de demander une compensation au Brésil pour la révocation de cette concession et pour l'augmentation des droits. Depuis, le Canada et le Brésil ont tenu une série de consultations mais ne sont pas encore parvenus à régler la question. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de blé à destination du Brésil était estimée à 7,2 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 72 % par rapport à l'année précédente.

Différend sur les aéronefs de transport régional

En 1996, le Canada a exprimé pour la première fois ses inquiétudes à propos du PROEX, un programme brésilien de financement des exportations. Depuis 1998, l'organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a conclu à cinq reprises que les subventions accordées par le PROEX aux aéronefs de transport régional représentaient une violation des obligations contractées par le Brésil devant l'OMC et qu'elles devaient être modifiées. En août 2000, à la suite d'une rupture des négociations bilatérales, l'OMC a autorisé le Canada à user de rétorsion à l'encontre du Brésil et à lui imposer des mesures correctives annuelles d'au plus 344,2 millions de dollars, pour un total de 2,1 milliards de dollars. À ce jour, aucune mesure de rétorsion n'a été mise en œuvre car le Canada privilégie une solution négociée et à long terme pour régler cette question.

En janvier 2001, le Canada a annoncé des propositions visant à accorder un financement du Compte du Canada à Air Wisconsin pour aider Bombardier à conclure la vente d'aéronefs de transport régional. Les modalités de financement offertes à Air Wisconsin étaient comparables à celle proposées par le Brésil qui agissait pour le compte d'Embraer, le fabricant brésilien d'aéronefs de transport régional. En réaction à la stratégie d'alignement employée par le Canada, le Brésil a introduit une plainte à l'OMC, soutenant que l'aide financière accordée par le Compte du Canada pour l'obtention de contrats avec le transporteur Air Wisconsin constituait une subvention à l'exportation interdite. L'ORD a publié son rapport en janvier 2002. Point principal, l'ORD a conclu que les programmes du Compte du Canada et du Compte de la Société d'Exportation et développement Canada, ainsi que le programme d'Investissement Québec, étaient conformes, en principe, avec les obligations du Canada à l'égard de l'OMC. Toutefois, l'ORD a également conclu que le financement de la transaction avec Air Wisconsin ainsi que le financement de quatre autres transactions de moindre envergure contrevenaient aux règles prescrites par l'OMC. Au début de l'année 2003, l'OMC a autorisé le Brésil à user de rétorsion contre le Canada en lui imposant des contre-mesures pouvant atteindre la somme de 385 millions de dollars. Cependant, le gouvernement brésilien a déclaré qu'il n'envisageait pas de recourir aux mesures qui lui ont été accordées, préférant, à la place, œuvrer à l'élaboration d'une solution mutuellement satisfaisante à ce différend.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer à présenter des observations sur l'imposition de droits de douane et de taxes sur les importations qui ne sont pas conformes aux obligations commerciales internationales du Brésil, notamment la taxe de renouvellement de la marine marchande du Brésil, qui correspond à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées.
- Continuer à présenter des observations visant à changer les nouvelles restrictions mises en œuvre par le Brésil concernant les niveaux maximums de pesticides quarantenaires non réglementés sur les plants de pomme de terre, que le Canada estime restrictives au commerce et incompatibles avec les pratiques et les principes internationaux.
- Continuer de suivre l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux importations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.
- Surveiller de près la mise en œuvre de l'Instruction normative nº 34, qui exige l'évaluation des pesticides pour tous les produits végétaux importés au Brésil, afin de veiller à ce que les échanges de longue date du Canada ne soient pas interrompus en raison de l'évaluation des risques phytosanitaires.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans la liste établie par le Brésil pour les besoins de l'OMC (comme la taxe de renouvellement de la marine marchande) et au fait que cela pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion du commerce. Cette taxe correspond à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale, ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre du GATT relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée. De plus, dans bien des cas où les droits de douane imposés par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil a publié le décret nº 2.498/98 mettant en œuvre l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Le processus de vérification tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise ainsi que l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré.

Dans la pratique, 80 % des marchandises qui entrent au Brésil sont soumises au mécanisme automatisé de délivrance des permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 % restants devant faire l'objet d'une approbation (c'est-à-dire les marchandises normalement visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) sont examinés par les ministères respectifs ayant un pouvoir décisionnel en la matière. Bien que le Brésil ait présenté le SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières, de nombreux exportateurs et de nombreux candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et qu'il manque de souplesse.

Le Canada continuera de suivre de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, pour veiller à ce que cette évaluation soit réalisée conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

En 2002, les représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et leurs homologues brésiliens ont établi les conditions sanitaires en vertu desquelles les échanges bilatéraux de certains produits de volaille pourraient être entrepris. L'Accord est entré en vigueur le 1er août 2002. Les exportateurs canadiens sont désormais en mesure d'expédier de la viande de poulet au Brésil et les exportateurs brésiliens peuvent désormais expédier de la viande de poulet à griller au Canada.

SPS et réglementaires), à la connectivité et aux moyens de renforcer les procédures douanières. Bien que les échanges se poursuivent au sujet de la connectivité et que le travail préparatoire soit en cours sur la coopération en matière de douanes, la date de la prochaine réunion n'a toujours pas été fixée. Sur le plan de l'agriculture, les travaux sont concentrés sur le front bilatéral pour l'instant.

BRÉSIL

Aperçu

En 2002, les efforts déployés par le Brésil pour consolider son économie ont été principalement entravés par les problèmes économiques qu'a connus la région. La crise économique et politique qui se poursuit en Argentine, ses effets subséquents et continus sur le Mercosur et l'Uruguay, le ralentissement économique mondial, les effets négatifs du terrorisme sur le marché aérien en général et l'incertitude entourant les élections brésiliennes se sont combinés pour limiter la croissance. En conséquence, la croissance du PIB en 2002 n'a été que de 1,5 % et la croissance prévue du PIB cette année a été révisée à la baisse pour se situer entre 1,5 et 2,0 %.

L'économie se redresse doucement après la chute de 3,9 % enregistrée par l'activité industrielle en 2001 et qui est principalement attribuable à la crise énergétique dont les pays ont souffert cette année là. Les objectifs fixés par le Fonds monétaire international (FMI) relativement aux excédents primaires ont été atteints en 2001 et devraient pouvoir être de nouveau atteints en 2002. Un nouveau rapport de la situation devrait être publié sous peu. Le FMI se montre optimiste à propos des objectifs qui ont été révisés pour 2003 et de la capacité du Brésil à les atteindre. Le Brésil devrait réitérer son engagement à respecter ses obligations devant le FMI et être capable de les respecter sous le nouveau gouvernement du Parti des travailleurs. Toutefois, la soutenabilité de la dette publique du Brésil a fait l'objet d'un examen minutieux sur les marchés internationaux, en raison de la dépréciation subie par le réal brésilien de plus de 35 % de sa valeur par rapport au dollar américain depuis janvier 2002. La chute du réal s'est accentuée depuis le mois de mai, en prévision de l'élection d'un gouvernement centre-gauche en octobre. En outre, les prêteurs ont commencé à demander des taux d'intérêts majorés et des échéances plus courtes. Contrairement à d'anciennes prévisions de stabilité des prix, on prévoit désormais que l'inflation augmentera si la devise n'arrive pas à se redresser et si les pressions sur les taux d'intérêt ne se relâchent pas. En réaction à la dépréciation de la monnaie, les importations ont enregistré une baisse considérable et les exportations ont commencé à augmenter depuis le milieu de l'année. En conséquence, le pays devrait enregistrer un excédent commercial de plus de 10 milliards de dollars cette année. En revanche, l'activité commerciale a continué d'être freinée par des taux d'intérêt très élevés.

Les reports d'investissements ont été une autre des incidences de la transition politique amorcée en octobre, étant donné que le milieu d'affaires attend des signes de l'orientation politique du nouveau gouvernement. Si la monnaie se redresse et que les taux d'intérêt retrouvent des niveaux plus modérés, les conditions devraient être réunies pour favoriser la reprise économique et apaiser les inquiétudes entretenues à propos de la dette du Brésil. Bien que la situation montre des signes d'amélioration, les messages qui seront envoyés par le nouveau gouvernement au cours des six premiers mois de son entrée en fonction et lors de sa première réunion avec le FMI en février seront déterminants. Bien que le réal demeure faible par rapport au dollar américain comparativement aux niveaux de 2001 et que les taux d'intérêts soient toujours très élevés, le Brésil reste l'un des marchés présentant les débouchés à long terme les plus attrayants pour les IED. Ces derniers se sont d'ailleurs élevés à 23 milliards de dollars américains en 2001 et devraient représenter entre 18 et 20 milliards de dollars américains cette année.

Un autre résultat de la faiblesse du réal a été que la concurrence aiguë livrée par le vaste et dynamique secteur de la fabrication du Brésil et les activités d'exportation très actives de l'Union européenne, combinées aux importantes barrières commerciales à l'importation, ont assombri les perspectives d'exportation du Canada à moyen terme. En 2001, les exportations canadiennes ont chuté de 13 % par rapport à la même période en 2000 et cette tendance devrait encore s'accentuer à court terme. Toutefois, en dépit des révisions à la baisse des prévisions sur les performances de l'économie brésilienne, les perspectives à long terme demeurent excellentes pour les exportateurs canadiens.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le Canada et le Brésil ont signé et mis en œuvre un accord sur la reconnaissance mutuelle de leurs systèmes d'inspection de la volaille, permettant ainsi le commerce des produits avicoles entre les deux pays à compter de 2002.

et les États-Unis aux fins d'établir un accord de libre-échange. Une plus grande intégration du Chili au bloc commercial du Mercosur pose problème car ce pays dispose d'une structure tarifaire pour les importations sensiblement inférieure à celle du Mercosur, soit 9 % en moyenne par rapport à 14 % pour le Mercosur.

Par ailleurs, le Mercosur a également conclu un accord-cadre avec l'Union européenne dont la mise en œuvre devrait être terminée d'ici 2005. Les deux parties ont présenté des propositions qui sont actuellement à l'étude. L'accès aux marchés des produits agricoles en provenance du Mercosur demeure un élément essentiel de l'avancement des négociations. Les pays du Mercosur ont également entrepris des discussions avec l'Afrique du Sud en vue de libéraliser les échanges, un des principaux points de convergence étant d'instaurer un important commerce bilatéral de pièces automobiles. De plus, en juillet 2002, le Mercosur et le Mexique ont négocié l'établissement d'un accord-cadre dans le secteur de l'automobile qui prévoit la libéralisation progressive des tarifs sur les automobiles et les pièces d'automobile d'ici juillet 2011. Le Mercosur entend également entreprendre bientôt la négociation d'un accord de libre-échange avec le Mexique, qui engloberait l'accord sur l'automobile déjà conclu.

Le Mercosur consacre également beaucoup d'efforts à la conclusion d'un accord de libre-échange avec la Communauté andine avant la fin de 2002. Toutefois, certaines questions en suspens concernant notamment les produits sensibles, les règles d'origine et le secteur agricole constituent des obstacles considérables. De plus, le Mercosur envisage d'entreprendre des négociations commerciales avec les pays de la CARICOM et du Marché commun centraméricain. En plus de toutes ces initiatives axées sur les Amériques, le Mercosur participe pleinement aux négociations sur l'établissement de la ZLEA et a fait preuve jusqu'ici d'une grande cohésion dans le cadre du processus de négociation.

Le différend qui oppose le Brésil et l'Argentine sur la question du commerce du poulet a été le différend commercial le plus important à l'intérieur du Mercosur. Le différend a été réglé lorsque l'Argentine a abandonné son règlement qui prévoyait l'imposition de mesures antidumping à l'endroit des importations de poulet en provenance du Brésil et que le Brésil a suspendu la plainte officielle qu'il avait déposée contre l'Argentine dans le cadre du processus de règlement des différends de l'OMC.

En dépit des difficultés internes auxquelles les médias ont largement fait écho, les pays membres du Mercosur estiment que les progrès politiques et économiques accomplis jusqu'à présent par leur bloc commercial sont importants. De plus, le nouveau président du Brésil, Luís Inácio Lula da Silva a manifesté son engagement envers le renforcement du Mercosur. Il reste que divers facteurs laissent entrevoir des jours difficiles. Parmi ces facteurs, mentionnons les problèmes économiques et politiques qu'éprouve l'Argentine, la dépréciation importante du réal brésilien et le niveau élevé de risque-pays du Brésil, le mécontentement en Uruguay et au Paraguay relativement au niveau du TEC du Mercosur et l'incapacité des pays membres du Mercosur à négocier des accords de libre-échange bilatéraux entre eux.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI)

Signée en juin 1998, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à l'Entente, la première réunion du Groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion tenue en novembre 1999, à Toronto, dans le cadre des négociations visant la création de la ZLEA. À cette réunion, il a été décidé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour examiner les « meilleures pratiques » en matière de promotion et d'expansion du commerce.

En outre, il a été convenu qu'un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires serait créé en vertu de l'ECCI entente afin de permettre au secteur privé d'exprimer directement son point de vue auprès des intervenants chargés des relations entre le Canada et le Mercosur en matière de commerce et d'investissement. Au Canada, des réunions ont été organisées (à Montréal, à Calgary et à Toronto) avec des représentants du milieu d'affaires pour recueillir leur opinions sur les activités les plus profitables qu'ils conviendrait de mettre en œuvre dans le cadre de l'ECCI. À titre de suivi, le Conseil canadien pour les Amériques a réussi à organiser une réunion du conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires à Buenos Aires, en Argentine, le 3 avril 2001, en marge de la ZLEA.

Le 21 novembre 2001, le Groupe consultatif de l'ECCI, qui se compose de hauts fonctionnaires du domaine du commerce, s'est réuni à Montevideo, en Uruguay, pour poser les jalons d'un prochain plan d'action Canada–Mercosur, sous les auspices de l'ECCI. Le groupe s'est entendu sur un plan d'action traitant de questions relatives à l'expansion du commerce, à l'agriculture (mesures

Mercosur

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du Cône Sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été complètement mis en œuvre en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des biens, des services, du capital et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et prévoira l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (contre 400 millions pour l'ALENA), était en 2002 est le plus grand marché d'exportation du Canada en Amérique du Sud. Pendant la même période, les échanges avec l'Argentine et l'Uruguay ont diminué, les exportations canadiennes ayant totalisé 824 millions de dollars comparativement à 1,1 milliard de dollars en 2001. Toutefois, la hausse des échanges avec le Brésil et le Paraguay a contrebalancé cette baisse et l'ensemble des échanges commerciaux totalisant 3,1 milliards de dollars, sont demeurés inchangés par rapport à 2001. Les exportations du Canada vers le Mercosur sont principalement constituées de produits de papier, de potasse, de blé, de matériel des télécommunications et technologie de l'information, de pièces d'aéronefs, de produits du pétrole, de machines, de malt, de minéraux, de matières plastiques, de matériel roulant et de produits pharmaceutiques. Les investissements étrangers directs du Canada sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production d'électricité, ainsi que du matériel et des services de télécommunications et ont considérablement augmenté au cours des dernières années. En 2001, ils étaient évalués à 11,1 milliards de dollars dans les pays du Mercosur et à 5,6 milliards de dollars au Chili, un membre associé.

Les exportations brésiliennes à destination des autres pays membres du Mercosur sont passées de 9 milliards de dollars américains en 1997 à 6,4 milliards de dollars en 2001. Pendant la même période, les importations brésiliennes de produits en provenance des autres pays du Mercosur ont chuté de 2,5 milliards de dollars américains. En 2001, les exportations totales du Brésil se sont élevées à 58,2 milliards de dollars américains, et seulement 11 % de ces exportations étaient destinées à des pays du Mercosur, alors que les produits des pays du Mercosur représentaient 17 % des importations brésiliennes (55,6 milliards de dollars américains en 2001). Les chiffres obtenus depuis le début de l'année jusqu'à septembre 2002 révèlent une tendance semblable pour cette année.

Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 % de l'ensemble des échanges entre les membres se font en franchise de droits. La situation économique en Argentine s'aggrave et la façon d'appliquer le TEC suscite de vives controverses. Les exceptions aux TEC restantes, soit les centaines de lignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, doivent être éliminées d'ici 2006. En 2000, après des mois d'âpres négociations, le Brésil et l'Argentine ont achevé la révision de l'accord sur l'automobile conclu entre les deux pays. Le nouvel accord prévoit la libéralisation des échanges pour 2006. D'ici là, le commerce des automobiles demeurera administré selon un coefficient variable en vertu duquel le Brésil et l'Argentine pourront déroger du rapport fixe de la balance des exportations entre les deux pays. Le coefficient variable pour 2002 a été fixé à 2,0, ce qui signifie que l'un des pays est autorisé à exporter 2 dollars américains en véhicules de l'autre pays pour chaque dollar américain en véhicules importés de ce pays. Ce coefficient passera à 2,2 en 2003, à 2,4 en 2004 et à 2,6 en 2005. En 2006, la zone de libre-échange sera mise en place. Étant donné que les véhicules et les pièces d'automobiles représentent au moins 30 % des échanges entre les pays membres du Mercosur, il s'agit d'un accord important. Le Mercosur et les pays associés (Chili et Bolivie) ont conclu récemment un accord qui régira la circulation des personnes et de la main-d'œuvre.

Le Mercosur s'est engagé dans un vaste programme commercial à l'étranger dans le but de négocier l'établissement de liens plus étroits avec l'Afrique du Sud, les États-Unis, le Mexique, le Pacte andin et l'Union européenne (UE) et, d'une part, et d'établir un dialogue avec l'Association européenne de libre-échange, le Canada, la Chine, Israël et le Japon, d'autre part. Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Bien que le Chili et le Mercosur avaient prévu d'approfondir leurs discussions sur la participation intégrale du Chili au bloc, la date de son accession est encore incertaine compte tenu des négociations bilatérales menées entre le Chili

La ZLEA est le résultat le plus visible des travaux du Sommet; les principaux buts de cette nouvelle zone de libre-échange — favoriser la croissance et le développement en intensifiant l'intégration économique — visent en bout de ligne à renforcer les objectifs plus larges du processus. Le Canada continue de jouer un rôle important dans le processus entamé par ces sommets, le premier ministre ayant présidé le Troisième Sommet des Amériques, qui s'est tenu à Québec, en avril 2001.

Le rôle de chef de file que le Canada a assumé en présidant les premières négociations sur la ZLEA lui a donné la possibilité de démontrer qu'il était résolu à renforcer les liens entre les pays de l'hémisphère et à promouvoir le programme de libéralisation des échanges. À la réunion ministérielle tenue en novembre 1999 à Toronto, où le Canada présidait pour la dernière fois les négociations sur la ZLEA, il a été souligné que des progrès concrets avaient été réalisés et que les bases de la prochaine ronde de négociations avaient été jetées. La deuxième ronde de négociations, présidée par l'Argentine, a pris fin à la réunion ministérielle qui s'est tenue en avril 2001, à Buenos Aires. Le 1er mai 2001, la présidence du processus d'élaboration de la ZLEA a été confiée à l'Équateur. Cette dernière s'est conclue le 1er novembre 2002 à la fin de la Septième réunion ministérielle qui s'est tenue à Quito. À l'heure actuelle, les États-Unis et le Brésil coprésident le processus d'élaboration de la ZLEA et ce, jusqu'à la fin des négociations.

Le Canada collabore étroitement avec les coprésidents brésilien et américain pour faire avancer les négociations. Il préside actuellement le Groupe de négociations sur le règlement des différends et copréside le Groupe de négociation sur les subventions, les droits antidumping et les droits compensateurs. Le soutien logistique nécessaire à la bonne marche des négociations est fourni par le Secrétariat administratif. Ce dernier sera déplacé de Panama à Puebla, au Mexique, à partir de mars 2003.

Résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 2002

- Les négociations sur l'accès aux marchés sectoriels ont débuté comme prévu en mai 2002.
- Les négociateurs ont publié, par suite des instructions données par les ministres, une version provisoire (texte entre crochets) des diverses questions traitées dans l'accord instituant la ZLEA, qui a été soumise aux ministres à Quito le 1er novembre 2002.
- Les ministres ont renouvelé leur engagement de mener à bien les négociations d'ici janvier 2005 et de mettre en œuvre l'accord au plus tard en décembre 2005.
- Les ministres se sont entendus sur la seconde ébauche des textes de négociation de l'accord instituant la ZLEA et ces derniers ont été rendus publics.
- Les groupes de négociation ont reçu des directives précises ainsi que le calendrier des négociations pour la dernière ronde de négociations.
- Un cadre conceptuel de coopération technique intitulé Programme de coopération des hémisphères a été approuvé.
- Pour la première fois dans l'histoire des négociations de la ZLEA, le contexte extérieur de la ZLEA a été reconnu, plus particulièrement en ce qui concerne le domaine du travail et l'environnement.

Objectifs du Canada pour 2003

- Faire accepter une ébauche du texte intégré pour l'accord de la ZLEA.
- Poursuivre les négociations sur l'accès aux marchés sectoriels.
- Faire avancer l'élaboration d'une structure institutionnelle pour la ZLEA.
- Solliciter l'appui de nos partenaires de la ZLEA pour que l'accord sur la ZLEA fasse expressément mention de la Charte démocratique interaméricaine de l'Organisation des États américains (OEA).
- Continuer à accroître, par un engagement concret du Comité des représentants des gouvernements de la ZLEA sur la participation de la société civile, la participation de la société civile dans le processus d'élaboration de la ZLEA.
- Continuer à assurer la transparence du processus d'élaboration de la ZLEA, en consultant régulièrement les provinces et en permettant l'accès public aux renseignements et aux documents sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Le gouvernement du Canada continuera à aider les exportateurs canadiens au cas par cas à résoudre toute difficulté relativement aux procédures d'approvisionnement des sociétés publiques et organismes d'État mexicains. Les procédures d'achat des entités mexicaines énumérées dans le chapitre 10 de l'ALENA sont régies par les disciplines de ce chapitre; toutefois, le Mexique a négocié une exemption générale de 1 milliard de dollars américains par an sur les achats gouvernementaux (qui a augmenté à 1,2 milliard de dollars américains le 1er janvier 2003).

Le Mexique a également négocié des exceptions pour soustraire pendant une période transitoire ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) à une application intégrale des dispositions de l'ALENA relatives aux marchés publics. À partir du 1er janvier 2003, les exceptions touchant les PEMEX et les CFE ont été éliminées; une exemption de 300 millions de dollars américains par année s'applique.

Rapprochement des données sur le commerce

Les statistiques produites par les pays sur leur commerce de marchandises avec le reste du monde diffèrent fréquemment des données publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces différences sont la conséquence à la fois de la possibilité d'erreurs et de divergences légitimes dans la conception des statistiques sur les importations et les exportations. Le rapport Merchandise Trade Reconciliation Canada–Mexico 2000–2001 produit par Statistique Canada et l'organisme mexicain INEGI fait ressortir un écart de plus de 4 milliards de dollars entre les chiffres de Statistique Canada sur les exportations vers le Mexique et ceux de l'organisme INEGI sur les importations en provenance du Canada. Le principal facteur qui explique cet écart est la réexpédition ou le commerce indirect transitant par les États-Unis. La conclusion qu'on peut tirer, c'est que les exportations réelles du Canada vers le Mexique sont peut-être supérieures aux chiffres officiels.

Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA)

Le Canada est l'un des 34 pays démocratiques de l'hémisphère participant aux négociations en vue de l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Lancées en 1998 à l'occasion du deuxième Sommet des Amériques qui s'est tenu à Santiago, ces négociations créeront la plus grande zone de libre-échange au monde, qui comptera plus de 830 millions de personnes et aura un produit intérieur brut (PIB) combiné de près d'environ 19,7 billions de dollars. La ZLEA étendra aux autres pays de l'hémisphère les liens de libre-échange qui unissent le Canada aux États-Unis, au Mexique, au Chili et au Costa Rica, permettant aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des nouveaux marchés de l'hémisphère. La ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'ALENA; le commerce du Canada avec les États-Unis et le Mexique continuera donc d'être régi par l'ALENA. La ZLEA ne pourra être substituée à l'ALENA à cet égard que si les trois parties concernées y consentent. Même en excluant les partenaires du Canada au sein de l'ALENA, la région représente un marché d'exportation de 3,8 milliards de dollars pour le Canada; elle bénéficie déjà de 67,4 milliards de dollars d'investissement direct canadien (soit 17,3 % de l'investissement canadien direct total à l'étranger). Les négociations en vue de la création de la ZLEA devraient être terminées d'ici janvier 2005.

La décision de créer la ZLEA a été prise lors du premier Sommet des Amériques tenu en décembre 1994, à Miami. Le Sommet visait à renforcer la coopération entre les pays des Amériques afin de promouvoir la prospérité, la démocratie et le développement dans tout l'hémisphère. Aux Sommets de Miami, de Santiago et de Québec, les dirigeants ont convenu de mettre en œuvre des plans d'action détaillés axés sur l'éducation, la démocratie, les droits de la personne, l'intégration économique et, le libre-échange, la pauvreté et la discrimination, ainsi que l'environnement. Au Sommet de Québec, il a également été convenu de rendre public le texte provisoire sur les négociations. Ce texte a effectivement été publié après la réunion ministérielle qui a eu lieu à Buenos Aires en avril 2001, puis à la conclusion de la réunion ministérielle qui s'est tenue à Quito en novembre 2002.

Sirop de glucose à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe au point de vente sur les boissons gazeuses contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. Cette nouvelle taxe a largement contribué à fermer les portes aux exportateurs canadiens de boissons à haute teneur en fructose, puisque les fabricants du Mexique ont commencé à utiliser principalement le sucre de canne dans les boissons gazeuses. Le 4 mars 2002, le président Fox a annoncé une suspension de sept mois de la taxe pour permettre au gouvernement de mettre en place sa nouvelle politique nationale sur le sucre. Toutefois, le 12 juillet 2002, la Cour suprême du Mexique a jugé que ce retard était contraire à la Constitution. La taxe a été rétablie le 17 juillet 2002 et, par la suite, reconfirmée dans le budget de 2003. Le gouvernement du Canada a manifesté ses inquiétudes au gouvernement mexicain à l'égard de cette taxe; il continuera de surveiller la question de près et interviendra si nécessaire.

Dédouanement

De nombreux exportateurs canadiens hésitent à pénétrer le marché mexicain en raison de la complexité et de l'évolution de la réglementation en matière d'importation des produits agroalimentaires. Le Canada fait actuellement appel à un représentant des douanes à la frontière pour faciliter le dédouanement des produits agricoles et agroalimentaires au poste frontalier de Nuevo Laredo–Laredo, le deuxième poste frontalier à enregistrer les volumes les plus importants en Amérique du Nord.

Réglementations techniques obligatoires

Le Mexique possède un système élaboré de réglementations techniques obligatoires désignées sous l'appellation de NOM. En vertu de ce système, l'élaboration de normes est coordonnée par le ministère du Commerce et de l'Industrie (ministère de l'Économie ou Economia). Chaque année, le ministère de l'Économie publie un plan national de normalisation qui définit les domaines où les ministères comptent modifier ou ajouter des règlements ou des normes techniques. Le Canada entend surveiller l'élaboration de nouvelles réglementations mexicaines obligatoires.

Réglementation de la biotechnologie

Le Mexique établit actuellement un cadre juridique de réglementation de la biotechnologie et des produits qui en sont dérivés. Le gouvernement mexicain a mis sur pied un mécanisme de consultation interministériel (CIBIOGEM) sur la biosécurité et les OGM. Parallèlement au mécanisme de consultation interministériel, plusieurs lois et règlements relatifs aux organismes génétiquement modifiés (OGM) sont présentement élaborés au Mexique, notamment une loi-cadre générale qui intégrera des éléments contenus dans des règlements existants et qui servira de base à l'élaboration d'autres règlements sur la biotechnologie.

Le Canada craint que les nouveaux règlements n'imposent l'établissement d'un système d'approbation onéreux pour l'élaboration et la commercialisation des produits de biotechnologie. Le Canada estime qu'il est nécessaire de mettre en place un cadre réglementaire efficace et scientifique pour les produits de biotechnologie et s'engage à travailler en collaboration avec des représentants mexicains pour assurer la compatibilité du cadre réglementaire de biosécurité du Mexique aux prescriptions de l'ALENA et de l'OMC.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

En vertu du chapitre 12 de l'ALENA (sur le commerce transfrontalier de services), les professions d'ingénieurs des trois pays membres de l'ALENA ont signé en 1995 un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) sur les permis d'exercice et la certification des ingénieurs. Toutefois, cet accord n'a toujours pas été mis en œuvre. En l'absence de consensus entre les ingénieurs américains, le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et les associations provinciales canadiennes ont décidé de mettre en œuvre l'ARM avec le Mexique et l'État du Texas. Les discussions sur les détails techniques de la mise en œuvre devraient s'achever en 2003.

En vertu du chapitre 16 de l'ALENA (sur l'admission temporaire des hommes et des femmes d'affaires), les discussions visant à ajouter les actuaires et les phytopathologistes à la liste des professions sont en cours d'achèvement.

Le Canada continuera à travailler avec d'autres associations professionnelles canadiennes intéressées pour élargir leur accès au marché mexicain.

- Surveiller l'élaboration de nouvelles réglementations mexicaines obligatoires et leur mise en œuvre, en conseillant des exportateurs canadiens et en faisant pression sur le gouvernement mexicain, au besoin, pour le compte d'exportateurs canadiens.
- Surveiller toute nouvelle mesure d'ordre douanier à la frontière entre les États-Unis et le Mexique qui risquerait d'avoir une incidence sur les exportateurs canadiens et offrir une aide en temps opportun aux sociétés canadiennes qui exportent de l'autre côté de cette frontière. Surveiller en outre la mise en œuvre des mesures d'ouverture de la frontière entre les États-Unis et le Mexique aux services de camionnage transfrontières, offrir une aide aux fournisseurs canadiens et assurer l'égalité de traitement pour les exportateurs canadiens.
- Travailler avec des associations professionnelles canadiennes pour élargir leur accès au marché mexicain, surtout en ce qui concerne l'accès dont bénéficient les ingénieurs, les actuaires et les phytopathologistes.
- Aider les fournisseurs canadiens pour toute question liée à l'application du chapitre 10 par les organismes gouvernementaux mexicains et les sociétés d'État; surveiller le gouvernement mexicain et exercer des pressions sur ce dernier en cas de problème systémique qui toucherait les marchés publics du gouvernement mexicain.
- Maintenir l'engagement à l'égard du projet de clarification du chapitre 11 de l'ALENA.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Pommes de terre de semence

En décembre 2000 et en janvier 2001, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre en provenance du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, prétextant des risques phytosanitaires. À la fin de 2001, un groupe de travail technique canado-mexicain a été formé pour résoudre cette question et formuler des recommandations afin de régler le différend. Ce groupe de travail a été incapable de s'entendre sur des recommandations, et les deux parties confient maintenant la question à l'examen d'un tiers. En janvier 2003, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre de l'Alberta, alléguant cette fois encore des motifs phytosanitaires. Des représentants canadiens abordent la question au niveau technique avec leurs homologues mexicains.

Certification des aliments transformés

À la réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC tenue en septembre 2000, le Canada et le Mexique se sont entendus pour poursuivre les discussions bilatérales sur les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés. Le processus a été simplifié grâce à l'utilisation d'un certificat de fabrication; toutefois, la situation s'est compliquée une fois de plus. La certification des aliments transformés est actuellement gérée au niveau technique entre le Canada et le Mexique.

Haricots secs

En vertu de l'ALENA, l'accès aux haricots secs canadiens sur le marché mexicain est limité par un contingent tarifaire. Le Mexique produit plus de 1 million de tonnes de haricots secs par an et importe quelque 125 000 tonnes supplémentaires, dont 90 % proviennent des États-Unis et 3 % proviennent du Canada. Le contingent total s'accroîtra légèrement année après année jusqu'en 2008, date à laquelle les haricots secs pourront entrer librement au Mexique. Les haricots secs peuvent également être importés en vertu du contingent d'urgence, qui est contrôlé par le gouvernement mexicain et qui dépend de la production nationale de haricots secs. La majorité des contingents d'urgence est généralement attribuée aux États-Unis. Les exportateurs canadiens s'inquiètent au sujet du contingent tarifaire actuel et du ratio du contingent américain par rapport au contingent canadien. La capacité à respecter le contingent a été compromise par l'incertitude occasionnée par les retards dans la répartition du contingent et par le peu de temps dont ils disposent, à cause de ces retards, pour livrer ce produit sur le marché. Le Canada insiste pour que la transparence et la prévisibilité du système d'enchère du Mexique soient accrues et il cherche également à élargir l'accès au marché des haricots canadiens en vertu des contingents d'urgence.

Vers la fin de janvier 2003, le Mexique a suspendu arbitrairement les importations de haricots secs provenant du Canada et des États-Unis, contrevenant à l'ALENA et à l'accord de l'OMC. Le Canada est intervenu en haut niveau pour s'opposer à l'interdiction, mais, malheureusement, le problème reste entier.

Mexique

Aperçu

Grâce à la politique stratégique de libéralisation du commerce qu'il a lancée au début des années 1990, le Mexique a désormais établi un vaste réseau d'accords offrant un accès préférentiel à plus de 30 pays, dont ceux de l'Amérique du Nord et de l'Union européenne. D'après l'organisation mondiale du commerce, en 2001, le Mexique a occupé la douzième place parmi les principaux exportateurs de marchandises au monde et la première place des principaux exportateurs en Amérique latine.

Sous l'administration Fox, le Mexique continue d'appuyer avec ferveur la libéralisation du commerce. Le pays joue un rôle clé dans le cadre des événements récemment organisés à l'échelle internationale. C'est ainsi que le Mexique a présidé le processus de l'APEC en 2002, qu'il accueillera, à Puebla, l'étape finale des négociations de la ZLEA qui commenceront au printemps 2003, ainsi que la Cinquième réunion ministérielle de l'OMC à Cancun, en septembre 2003. Le Mexique a également entamé une nouvelle série de négociations bilatérales de grande ampleur sur le libre-échange avec le Japon, où l'agriculture figurera au centre des discussions. D'après les représentants mexicains, l'accord devrait entrer en vigueur d'ici janvier 2004.

La nouveauté apportée par l'administration Fox à la politique en matière de développement du commerce et des investissements a été la priorité accordée à l'extension de la libéralisation du commerce et des investissements à des secteurs qui, jusqu'à présent, semblaient avoir moins profité des mesures de libéralisation, en particulier les petites entreprises situées à l'extérieur des centres commerciaux mexicains traditionnels. Le lobbying de forces protectionnistes intérieures a donné un nouvel élan à cet objectif prioritaire, plus particulièrement pendant la période qui a précédé l'élimination de pratiquement tous les droits de douane entre le Mexique et ses partenaires de l'ALENA le 1er janvier 2003.

Mis en œuvre en 1994, l'ALENA a stimulé le développement économique et commercial du Mexique. En 2001, plus de 88,5 % des exportations totales de marchandises du Mexique étaient destinées au marché américain. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont connu une ascension fulgurante, passant de 5,6 milliards de dollars en 1994 à 15,1 milliards de dollars en 2002; au cours de la même période, les exportations canadiennes ont plus que doublé, passant de 1,1 milliard de dollars à 2,4 milliards de dollars. Le Canada est le deuxième marché d'exportation et partenaire commercial du Mexique.

En 2001, le Mexique était la première destination de l'investissement étranger direct (IED) en Amérique latine, lequel avait atteint 24,7 milliards de dollars américains. La valeur des investissements réalisés par le Mexique au Canada est demeurée faible en 2000, s'élevant à 138 millions de dollars. Par contre, la valeur des investissements canadiens au Mexique a triplé depuis 1994, atteignant 4 milliards de dollars en 2001. Plus de 50 % des investissements canadiens sont réalisés dans le secteur de la fabrication.

En raison de l'expansion continue du marché et de la croissance du potentiel de pénétration, les exportateurs surveilleront avec une attention toute particulière certains secteurs prioritaires tels que l'équipement et les services énergétiques, l'agroalimentaire, l'automobile et les industries connexes, les technologies environnementales, la sûreté et la sécurité, de même que les technologies de l'information et des télécommunications.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Tel qu'il avait été prévu dans le cadre de l'ALENA, le 1er janvier 2003, tous les droits de douane ont été éliminés sur les échanges de biens originaires entre le Canada et le Mexique, à l'exception des tarifs applicables aux fèves et au maïs, qui seront éliminés en 2008, ainsi que sur le sucre, les produits laitiers, la volaille et les produits d'œufs, qui ont été exclus de l'accord avec le Canada.
- Le ministre Pettigrew a dirigé la mission commerciale canadienne à Mexico et à Monterrey, où il a rencontré des ministres du gouvernement mexicain pour discuter de diverses questions commerciales bilatérales.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer à présenter des observations pour obtenir la reprise complète des exportations canadiennes de pommes de terre de semence au Mexique et surveiller des aspects clés de la politique nationale du Mexique susceptibles d'avoir une incidence sur les exportations canadiennes, tels que l'élaboration continue d'une politique mexicaine sur les organismes génétiquement modifiés et la mise en œuvre de la nouvelle politique de soutien agricole du Mexique.

Transport maritime

Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de Jones Act) établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime nationale des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs américains. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes-Tollefson dans le domaine de la défense, qui empêchent l'acquisition et la réparation des structures de coques de navires par des entités non américaines) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime.

Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour aborder la question des exigences de construction américaine dans les forums internationaux portant sur le transport maritime.

Séjours temporaires

Le commerce transfrontière et la facilitation des séjours temporaires aux États-Unis demeurent une priorité pour les marchés de services. Le Canada continue de discuter de questions relatives à la gestion du contrôle frontalier sur une base permanente avec les fournisseurs canadiens et les États-Unis par le biais de différents mécanismes bilatéraux, y compris l'Accord sur la frontière commune, la Vision de la gestion de la frontière et le Partenariat stratégique canado-américain (PSCA).

Dans un avis du Registre fédéral américain en date du 11 octobre 2002, le Service d'immigration et de naturalisation des États-Unis (USINS ou INS) a fait part de son intention d'appliquer des règles définitives à l'article 343 de la *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* (loi américaine sur l'immigration) de 1996. Ces règles définitives requerraient de tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé qu'il présente un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, attestant de sa compétence professionnelle et de sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique qu'aux travailleurs qui désirent devenir résidents permanents et dispenser des services dans le domaine des soins de santé. Une dérogation visant les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en œuvre du règlement d'application de la loi. Le Canada a présenté certaines observations à l'USINS, exprimant ses préoccupations sur la mise en œuvre à venir des règles définitives de l'article 343 ainsi que sa crainte que l'exigence relative à la double certification de cet article n'enfreigne les obligations des États-Unis à l'égard de l'ALENA. Le Canada demeure vigilant à ce sujet.

Normes et mesures connexes

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, plus particulièrement dans le cadre du Comité des mesures normatives de l'ALENA, en vue d'inciter ces derniers à réduire au minimum le fardeau réglementaire national sur l'industrie, tout en permettant à l'industrie d'adopter ses propres règlements dans le contexte d'un marché nord-américain de plus en plus intégré.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles) offrent également d'excellents forums de coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités sur les transports terrestres et l'étiquetage des textiles travaillent à la création d'un programme de travail visant à harmoniser les normes et à faciliter le commerce. Ils ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de la conformité dans la construction et la conduite des camions ainsi que de l'étiquetage des produits du textile. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes ont généralement été complémentaires, les sous-comités essaient d'accroître la coopération bilatérale, tout en améliorant la coordination des activités des forums internationaux.

Le Canada souhaite que les États-Unis assurent une mise en œuvre complète de leurs engagements sub-fédéraux dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC, tout en visant une amélioration ou une modernisation des mesures normatives sub-fédérales américaines afin qu'elles soient mieux adaptées au volume et à la variété de nos échanges commerciaux de produits manufacturés. Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera d'encourager la coopération avec les États-Unis dans l'élaboration et l'usage des normes volontaires convenues pour le marché nord-américain, en tant que substitut aux exigences réglementaires nationales. Ces initiatives en matière de normes seront assorties d'actions conçues pour fournir des services adéquats d'évaluation de la conformité.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont diverses préférences pour ce qui est de l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario à une liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, les marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, sont assujettis à des dispositions prévoyant d'accorder la préférence à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que cette préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des préférences accordées par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens au marché, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 dollars américains et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Une récente loi sur les marchés publics du ministère américain de l'Intérieur élargit l'utilisation de procédures d'acquisition simplifiées. Le Canada se préoccupe également de la propension des législateurs américains à incorporer ponctuellement des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies en ce qui touche le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de constituer des sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada poursuit ses efforts pour faire en sorte que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables et poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et des États-Unis se rencontrent une fois par année pour discuter de questions afférentes aux services financiers.

À la suite de récents cas notoires de carences de personnes morales, le gouvernement des États-Unis a adopté la loi Sarbanes-Oxley de 2002. Il s'agit d'une loi de grande portée destinée à favoriser la confiance dans les marchés financiers américains. Le gouvernement du Canada a fait part de ses préoccupations concernant certaines dispositions de la loi Sarbanes-Oxley et suit de très près l'évolution des règles connexes élaborées par la Commission américaine des activités boursières.

Télécommunications

Certains fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés et à de longs délais lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-Unis. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC, en matière de services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis rapidement et de façon transparente.

revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Les départements et les organismes fédéraux américains n'atteignent pas leur objectif, qui est d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. Cela a suscité l'adoption de nouvelles directives relativement à l'application des programmes existants et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants pour des projets dont la valeur est supérieure à 500 000 dollars américains comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. La U.S. Small Business Administration rapporte que, d'après les données de l'exercice 2000, les organismes accordent environ 38 % des primes aux marchés publics et contrats de sous-traitance à des petites entreprises, ce qui représente une importante restriction au marché pour les sociétés canadiennes.

Buy America

Dans le cas de marchés publics fédéraux américains qui ne sont régis ni par l'ALENA ni par l'OMC, la préférence est largement accordée à l'achat de produits et de services américains. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que dans le cas d'achats directs du gouvernement fédéral américain, il existe de nombreux autres types de marchés publics fédéraux dans le cadre desquels la préférence est accordée à l'achat de produits américains.

Préférence accordée à l'achat de produits américains — Marchés d'administration autres que fédérale financés par le gouvernement fédéral

Dans le cas de marchés attribués par des administrations autres que fédérales, mais financés par le gouvernement fédéral américain, ce dernier accorde la préférence à l'achat de produits américains, c'est-à-dire que le financement accordé à des organismes d'État ou municipaux est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada poursuit ses efforts pour essayer d'améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à cet important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les gouvernements des États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act* for the 21st Century [la loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^{e} siècle] (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La Federal Transit Administration (FTA) [agence fédérale des transports en commun] et la Federal Highway Administration (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux gouvernements des États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification de la définition de « montage final », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la Federal Aviation Administration [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* (loi sur les aéroports et les installations aéroportuaires). Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 % de matières premières américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Le 17 juillet, un rapport provisoire du groupe spécial a conclu que l'amendement Byrd était incompatible avec les Accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires et qu'il devait par conséquent être retiré. Le rapport final a été diffusé à tous les membres de l'OMC le 16 septembre 2002. Le 18 octobre 2002, les États-Unis ont fait appel, mais l'Organe d'appel de l'OMC a rendu une décision sur l'appel le 16 janvier 2003. Les États-Unis bénéficieront d'une période de temps raisonnable pour se plier à ces conclusions.

Enquêtes américaines sur des recours commerciaux contre des produits canadiens

En 2002, les États-Unis ont ouvert des enquêtes sur des droits compensateurs et des droits antidumping touchant deux produits du blé en provenance du Canada, le blé dur et le blé de force roux de printemps. Ces enquêtes sont toujours en cours. Également en 2002, les autorités américaines ont reçu une pétition alléguant le dumping de crevettes nordiques par le Canada. Après des démarches du gouvernement du Canada auprès du département américain du Commerce, les pétitionnaires ont retiré leur plainte, ce qui a mis fin à l'affaire. Les autorités américaines ont également conclu leurs enquêtes en matière de recours commerciaux sur les tomates, les moules, les tiges de fil d'acier et les produits en acier. En ce qui concerne l'enquête sur les droits antidumping touchant les tomates, la Commission américaine du commerce international (ITC) est arrivée à la conclusion que les exportations de tomates à destination des États-Unis ne portaient pas préjudice à l'industrie nationale et à interrompu les poursuites. Le département américain du Commerce a mis fin à l'enquête sur les droits antidumping touchant les moules en provenance du Canada, après retrait de sa requête par le requérant. En ce qui concerne l'enquête sur les tiges de fil d'acier, l'ITC, lors de sa détermination positive finale de préjudice, a confirmé l'application de droits antidumping et de droits compensateurs sur les tiges de fil d'acier en provenance du Canada.

Finalement, le 5 mars 2002, le président américain George W. Bush a annoncé que les États-Unis imposeraient des tarifs pouvant atteindre 30 % sur un certain nombre de produits en acier, restreignant l'accès des importations destinées au marché américain. Toutefois, les importations en provenance du Canada et du Mexique ont été exclues de toute restriction en vertu des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Il importe de signaler que le gouvernement continue de participer aux examens administratifs annuels menés par le département américain du Commerce au sujet des droits compensateurs qui frappent le magnésium canadien. De plus, le Canada participe, pour le producteur de magnésium Magnola, à l'examen sur les nouveaux expéditeurs. Le gouvernement suit également l'évolution du dossier des contestations lancées en vertu de l'ALENA au sujet des droits imposés sur les exportations canadiennes de magnésium aux États-Unis.

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées par le gouvernement américain en vertu du chapitre 10 de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics empêchent les fournisseurs canadiens de présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires sont particulièrement onéreux, tout comme la préférence accordée à l'achat de produits américains (Buy America). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière ponctuelle ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer à ceux-ci un accès plus vaste et plus sûr, au niveau fédéral comme au niveau des États et au niveau local, reste une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions au chapitre 10 de l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés et approvisionnés avec succès leur fermeront la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un

Le programme NEXUS qui accélère le dédouanement de voyageurs à faibles risques pré-autorisés a été étendu à des postes frontaliers le long de la frontière Columbia–Washington ainsi qu'à tous les postes frontaliers à volume important dans le sud de l'Ontario, dans le Michigan et l'État de New York (d'ici la fin de 2002). Les deux pays continuent de coopérer pour élaborer des normes communes qui leur permettront d'utiliser des identificateurs biométriques tels que des empreintes digitales, des instruments de reconnaissance faciale et des lecteurs d'empreintes rétiniennes.

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la *U.S. Tariff Act* (loi américaine sur les droits de douane) de 1930, les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la Commission du commerce international (ITC). L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains. En outre, les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés établis aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, alors que les importateurs non établis aux États-Unis risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite devant l'ITC.

En 1989, un groupe spécial du GATT a décidé que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations découlant de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce ont été éliminées par la loi de mise en œuvre du Cycle d'Uruguay. Toutefois, en vertu de l'article 337, des plaintes sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures supplémentaires pour se défendre contre des allégations de violation des droits de propriété intellectuelle. Le gouvernement du Canada continuera à suivre de près certains cas particuliers, y compris les différends commerciaux internationaux qui pourraient survenir, pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations commerciales internationales des États-Unis.

Questions systémiques liées aux recours commerciaux

Le Canada continue de surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux afin de s'assurer que les États-Unis respectent leurs obligations commerciales internationales dans l'élaboration de toute nouvelle règle et l'application des règles existantes. À cet égard, le Canada a présenté des observations précises au sujet de la clarification des pratiques du département américain du Commerce relatives à l'établissement de droits susceptibles d'avoir des conséquences hautement préjudiciables pour de nombreux exportateurs canadiens dans le cadre de futures enquêtes sur les droits antidumping. Le Canada a également formulé des remarques sur le système américain de contrôle des importations d'acier. Pour finir, nous avons soumis de nombreuses observations aux autorités américaines sur l'amendement connu sous le nom d'amendement Byrd et nous nous sommes joints à d'autres pays pour engager des procédures de règlement des différends dans le cadre de l'OMC contre cet amendement.

Amendement Byrd

Le 28 octobre 2000, le président Clinton a signé l'édiction de l'Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and *Related Agencies Appropriations Act*, 2001 (loi de 2001 sur les crédits alloués à l'agriculture, au développement rural, à la Food and Drug Administration et aux organismes connexes). La *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (amendement Byrd) faisait partie de cette loi. La loi prévoit que les producteurs nationaux qui appuient les pétitions pour des enquêtes portant sur des droits antidumping et des droits compensateurs seront habilités à participer à la distribution des droits perçus en vertu des ordonnances d'imposition de droits antidumping et compensateurs.

Le Canada estime que l'amendement représente un changement de politique fondamental et malavisé susceptible d'avoir des conséquences déplorables pour le commerce international en général et l'administration des lois portant sur les recours commerciaux en particulier. Il estime en outre que ces paiements sont incompatibles avec les accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires. En conséquence, de concert avec un certain nombre d'autres pays (les pays de la Commission européenne, l'Australie, le Brésil, le Chili, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Mexique et la Thaïlande), le Canada a contesté l'amendement Byrd devant l'OMC.

rétroactivité à 1997, soit à cinq ans, pour les entreprises qui communiqueraient bénévolement la nature de leurs activités entre le 1er septembre et le 31 décembre 2002. Les questionnaires seront distribués au début de l'année 2003, entre autres à quelque 700 entreprises canadiennes déjà visées à ce jour.

L'Agence des douanes et du revenu du Canada considère que seuls les impôts fondés sur les revenus sont déductibles de l'impôt sur le revenu payable au Canada. L'application d'impôts non fondés sur les revenus entraîne une double imposition qui a des conséquences négatives sur les entreprises canadiennes de camionnage qui exercent des activités en Pennsylvanie. Le Canada est par ailleurs préoccupé par l'application rétroactive d'impôts sur une base quelque peu arbitraire, compte tenu du fait que le montant de l'impôt déclaré diffère considérablement d'une entreprise à une autre, bien que leur profil et leur volume d'activités en Pennsylvanie soient essentiellement les mêmes.

L'impôt sur les recettes brutes de la Pennsylvanie a été aboli en 1998, et la taxe sur le capital-action/de franchisage, qui « détruisait des emplois » selon un ancien gouverneur, est en train d'être éliminée progressivement, mais pas avant 2008 ou 2009. Le Canada a fait observer à l'État, outre nos préoccupations susmentionnées, que le montant relativement faible de l'impôt déclaré ne justifie pas l'important fardeau administratif imposé à l'État ou aux entreprises concernées. Le Canada continuera à suivre l'affaire avec le gouverneur de l'État nouvellement élu au début de l'année prochaine.

Loi sur la protection des mammifères marins (MMPA)

La *U.S. Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins] de 1972 interdit l'importation de la plupart des produits à base de mammifères marins aux États-Unis, y compris des produits canadiens issus du phoque. La loi prévoit un système d'exonération qui permet l'importation de produits à base de mammifères marins à des fins particulière, à condition que l'exploitation ne porte pas atteinte à l'espèce ou à la population concernée. Toutefois, étant donné que les États-Unis ont certifié que le Canada contrevenait aux dispositions de l'Amendement Pelly en 1996, aucune demande d'exonération à la MMPA présentée par le Canada ne peut être prise en compte par des agents américains.

La chasse au phoque est une utilisation légitime d'une ressource renouvelable. Les populations sont stables et ne sont pas en voie de disparition (d'après les estimations, il existe 5,2 millions de phoques du Groënland et 460 000 phoques à crêtes au Canada). Le Canada estime que la MMPA et la « certification » du Canada en vertu de l'Amendement Pelly sont incompatibles avec les obligations commerciales internationales des États-Unis. Nous avons fait part de nos préoccupations à l'administration américaine et continuerons de nous opposer à cette interdiction à long terme.

AUTRES DOSSIERS

Formalités douanières et administratives

Une grande partie des travaux portant sur les formalités douanières et administratives ont été réalisés dans le cadre d'initiatives reliées au Plan d'action en 30 points de la Déclaration sur la frontière intelligente. Le Canada et les États-Unis ont tous deux reconnu que la sécurité du public et la sécurité économique étaient des objectifs qui s'appuyaient mutuellement, et les deux pays assurent ensemble la mise en place d'une frontière sûre qui n'entrave pas les mouvements légitimes de marchandises et de voyageurs.

Le Canada et les États-Unis ont convenu d'aligner, autant que faire se peut, leurs formalités commerciales douanières. En utilisant des outils de gestion des risques et en s'appuyant sur un partenariat avec le secteur privé, le programme sur les expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) permettra de dédouaner rapidement les expéditions transfrontières qui présentent des risques faibles en réduisant les prescriptions en matière d'information et en établissant des voies EXPRES réservées, dans la limite du possible. Le programme est opérationnel depuis la fin de 2002.

À partir de mars 2002, le Canada et les États-Unis ont commencé à travailler en coopération sur un nouveau programme permettant d'identifier et d'autoriser une cargaison maritime à haut risque avant que le navire ne parvienne dans l'un des deux pays. Des douaniers canadiens travaillent à Newark et à Seattle–Tacoma pour détecter les containers arrivant à ces ports dont la destination finale est le Canada. De même, des agents de douane américains effectuent les mêmes tâches à Vancouver, à Montréal et à Halifax pour des containers qui seront transbordés aux États-Unis.

de 113 millions d'hectares de forêts canadiennes avaient été certifiés en vertu d'un des quatre systèmes de certification et de gestion de l'environnement disponibles dans le pays. Cette performance est une preuve évidente de l'engagement pris par l'ensemble du secteur de gérer les forêts de façon durable, de répondre aux besoins des consommateurs et d'offrir l'assurance aux Canadiens que nos forêts sont bien gérées.

Le Canada est largement en faveur de la certification comme instrument commercial facultatif visant à promouvoir la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute en particulier toute mesure qui exigerait l'étiquetage obligatoire des produits forestiers issus de procédés et de méthodes de production non liés au produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat qui stipulent que tous les produits doivent porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de toute autre approche équivalente. Le Canada reste par ailleurs vigilant en ce qui concerne les prescriptions relatives aux matières premières adaptées à des spécificités locales ou fondées sur des critères abusifs. Il continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères utilisés pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification assure mieux la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents sont reconnus sur le marché. Pour cette raison, nous nous rangeons à l'opinion de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type. Le Canada estime également qu'il est nécessaire d'assurer la diversité des systèmes de certification pour prendre en compte les différentes situations des producteurs et pour contrer les risques associés aux monopoles. Dans ce contexte, le Canada continuera d'encourager et d'appuyer la reconnaissance de la diversité des systèmes de certification forestière.

Mesures de biosécurité

Le 12 juin 2002, la *U.S. Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act* de 2002 a pris force de loi. Cette loi était destinée à améliorer la capacité des États-Unis à prévenir le bioterrorisme et d'autres urgences de santé publique, à s'y préparer et à y répondre. Au début du mois de février 2003, la Food and Drug Administration a fait connaître les règles qu'elle propose dans le but de mettre cette loi en application. Les remarques écrites doivent parvenir à la FDA avant le 4 avril 2003. La FDA prévoit présenter les règles définitives avant le 12 octobre 2003, une fois qu'elle aura étudié les commentaires reçus; elle compte mettre ces règles en application le 12 décembre 2003. L'industrie canadienne a exprimé son inquiétude au sujet des dispositions qui exigent l'enregistrement des établissements étrangers qui produisent, transforment, conditionnent ou entreposent des aliments destinés à la consommation humaine ou animale (qui s'appliquent également aux établissements américains) et qui exigent un préavis à la FDA au sujet des expéditions de produits alimentaires avant que ceux-ci n'entrent aux États-Unis. Le gouvernement du Canada consulte présentement l'industrie canadienne à propos des suggestions à présenter à la FDA. Le mémoire du gouvernement fédéral gravitera autour de la manière dont la FDA peut satisfaire à ses obligations prévues par la loi tout en ramenant au minimum les répercussions commerciales éventuelles sur le Canada.

Alcool industriel

La réglementation américaine exige que tout alcool industriel soit soumis à la U.S. Registered Distilled Spirits Plant (DSP) pour que des tests soient effectués et éviter ainsi que ne soit imposée la taxe d'accise de 13,50 dollars américains. Comme la plupart des fabricants américains d'alcool industriel sont déjà reconnus par la DSP, cette réglementation entraîne un avantage concurrentiel déloyal pour les producteurs américains et permet aux DSP américaines d'obtenir de l'information privilégiée au sujet de leurs concurrents canadiens. Le Canada a fait savoir à l'Office of the U.S. Trade Representative qu'il considère que le système DSP ne respecte pas les obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'ALENA et des accords de l'OMC en ce qui a trait au traitement national et aux procédures d'évaluation de la conformité. Des discussions sont en cours avec le gouvernement américain afin de régler cette question.

Taxes imposées par les États américains — Pennsylvanie

Les entreprises de camionnage et autres entités canadiennes risquent de devoir payer des taxes imposées par les États, rétroactives à 1992. Ces taxes seront calculées en se fondant sur des questionnaires au sujet de l'activité commerciale, préparés par l'État. Au cours de 2002, en réponse à des observations émanant du consulat général à Buffalo et de l'Alliance canadienne du camionnage, l'État de Pennsylvanie a accepté de renoncer à imposer des pénalités et à réduire la

Subventions à la construction d'un gazoduc

Le Canada s'inquiète de certaines propositions prévoyant des subventions pour la construction d'un nouveau gazoduc qui permettra d'acheminer le gaz naturel de la baie Prudhoe, en Alaska, aux 48 États inférieurs. Tout prix plancher ou garantie de prêt à l'industrie aurait une incidence sur les implications économiques du tracé du gazoduc, fausserait les marchés de l'énergie et aurait une incidence négative sur les projets canadiens dans le delta du Mackenzie.

Nous souhaitons voir se concrétiser le projet d'exploitation du gaz naturel en Alaska et nous sommes par nécessité partenaires dans ce projet, étant donné que tout gazoduc reliant l'Alaska aux 48 États inférieurs doit transiter par le Canada. Toutefois, c'est au secteur privé de décider en bout de ligne de la nature de ce gazoduc et du moment où il conviendrait de le construire. Le Canada estime également que le secteur privé est le mieux placé pour décider de son tracé, étant entendu que ce dernier serait soumis à des procédures d'examen réglementaire et environnemental. L'administration Bush a également adopté une position neutre relativement au tracé du projet de gazoduc en Alaska.

Produits du chanvre

Le 9 octobre 2001, la U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) (Agence de lutte antidrogue) a publié un règlement proposé, provisoire et interprétatif sur les aliments contenant du chanvre et de l'huile de chanvre. Ces règles, qui devaient entrer en vigueur sur-le-champ, interdisaient les produits alimentaires à base de chanvre qui sont composés d'ingrédients (graines de chanvre ou huiles de graines de chanvre) contenant du tétrahydrocannabinol (THC) et exigeaient que les fabricants de produits pour les soins du corps à base de chanvre présentent une demande d'exemption à la DEA afin d'importer de l'huile de chanvre. En avril 2002, une audience a été tenue à la Cour d'appel américaine du Neuvième Circuit pour décider si la loi fédérale pouvait classifier les aliments du chanvre contenant du THC en vertu du *Controlled Substances Act* (CSA) [loi sur les substances contrôlées]. L'affaire est actuellement étudiée par un comité de trois juges, et une décision finale devrait être rendue au début de 2003. Le gouvernement canadien suit de près cette situation.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Protocole d'entente en matière d'agriculture

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocole d'entente et convenu d'un plan d'action pour gérer leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Le Comité consultatif sur l'agriculture créé en vertu du protocole d'entente a continué de se réunir de manière périodique en 2002, et le Groupe consultatif des provinces et des États en a fait autant. L'intensification des communications résultant de ces rencontres a permis aux deux pays de mieux comprendre les questions relatives au commerce bilatéral et d'accélérer les travaux en vue de trouver des solutions aux nouveaux problèmes. Le Comité consultatif sur l'agriculture a également convenu de renouveler le plan de travail pour continuer à résoudre des questions d'intérêt bilatéral.

Le Canada et les États-Unis ont tous deux tiré de réels avantages de cette collaboration. Par exemple, les organismes de réglementation des pesticides des deux pays ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs systèmes de réglementation. Les autres aspects positifs de ce protocole d'entente comprennent entre autres :

- le programme des expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales, qui a permis l'acheminement, entre janvier et octobre 2002, de 7 037 wagons (environ 650 000 tonnes) de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, contre un total de toutes ces céréales combinées de 1,1 million de tonnes en 2001, de pratiquement 700 000 tonnes en 2000 et d'environ 650 000 tonnes en 1999;
- la publication conjointe de données sur le cheptel bovin du Canada et des États-Unis.

Le Comité consultatif sur l'agriculture, avec le partenariat des provinces et des principaux intéressés, continuera de jouer un rôle clé dans l'examen des questions commerciales relatives à l'agriculture.

Certification forestière

Il existe une demande persistante aux États-Unis pour des produits forestiers certifiés, c'est-à-dire assortis d'une attestation qu'ils ont été fabriqués à partir de bois provenant de forêts gérées de façon durable. L'industrie forestière canadienne répond à cette demande en intensifiant ses activités de certification des forêts. En décembre 2002, plus

tentatives d'adoption d'une loi qui augmenterait les restrictions au commerce des sirops de sucre et des produits contenant du sucre. Il s'est dit particulièrement préoccupé au sujet de l'amendement Breaux-Thomas annexé au 2002 *U.S. Trade Promotion Authority Bill* (projet de loi américain de 2002 sur l'expansion du commerce). Cet amendement aurait accordé au Secrétaire de l'Agriculture l'autorité juridique explicite d'interdire les importations de produits réputés pour avoir été fabriqués dans le seul but de contourner la loi douanière américaine, sans se préoccuper de l'application régulière de la loi, ni des obligations commerciales internationales des États-Unis.

Les dispositions définitives de la *Trade Act* (loi commerciale) de 2002 n'incluait aucun terme permettant à l'administration d'interdire l'importation de produits considérés comme fabriqués en vue de contourner la loi douanière américaine. La loi ordonne plutôt au Secrétaire de l'Agriculture et au Commissaire des douanes de mettre sur pied un programme de contrôle permettant de détecter tout contournement actuel ou éventuel des contingents tarifaires dans les chapitres 17, 18, 19 et 21 du Système tarifaire harmonisé. Ces chapitres couvrent une vaste gamme de produits tels que les préparations à base de cacao, les sucreries, les préparations à base de céréales, les pâtisseries, les soupes, les sauces et la crème glacée. Le Secrétaire et le Commissaire doivent présenter leurs constatations au Congrès et au président, lesquelles incluront des renseignements sur l'évolution et les tendances du commerce des produits visés ainsi que l'indication de tout contournement éventuel. Le Secrétaire et le Commissaire formuleront également des recommandations pour mettre fin au contournement en question.

Nous surveillerons de près la mise en œuvre de ce système de contrôle pour assurer la protection des intérêts canadiens.

Règles d'origine

Le 1er janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures visant à libéraliser les règles d'origine de l'ALENA visant sept produits, dont les boissons alcoolisées, le pétrole et le pétrole brut étêté. Les modifications entreront en vigueur au Mexique une fois qu'elles auront été ratifiées par le Sénat mexicain, en 2003. Ces modifications, réclamées par les associations industrielles au Canada, aux États-Unis et au Mexique, faciliteront la tâche des exportateurs pour se conformer aux règles d'origine et profiter du traitement en franchise prévu par l'ALENA. La compétitivité des exportateurs canadiens s'en trouvera accrue, notamment dans l'industrie pétrolière, qui a exporté des produits pétroliers pour plus de 4 milliards de dollars aux États-Unis en 2001.

Électricité

Par les opinions qu'elle exprime dans le rapport Cheney sur la politique américaine de l'énergie, l'administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité et soutient une réforme des mécanismes américains qui ont une incidence sur le commerce. Les efforts déployés par le Congrès pour restructurer le secteur de l'électricité et mettre en œuvre les initiatives de l'administration américaine semblent être paralysés par les préoccupations que suscite l'échec de la déréglementation du secteur californien de l'énergie et par un désaccord ayant trait aux domaines de compétence respectifs du gouvernement fédéral et des États. Le Canada continue de s'opposer catégoriquement aux normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent que les États-Unis se proposent d'établir, préférant l'instauration d'un organisme binational d'autoréglementation de la fiabilité axé sur l'industrie, qui élaborerait des normes de fiabilité tout en préservant l'autorité des organes de réglementation américains et canadiens. Les nouvelles clauses de réciprocité en cours d'élaboration qui devraient être incluses à des règlements américains sont une autre question susceptible d'avoir une incidence sur le commerce de l'électricité; le Canada continue d'exprimer ses inquiétudes au sujet de ces clauses.

Le Canada demeure préoccupé par des propositions incluses à de récentes lois américaines à l'échelle fédérale et des États, propositions qui ont pour objet d'exclure des sources d'énergie renouvelables ainsi que l'hydroélectricité d'origine canadienne des programmes américains sur l'énergie renouvelable. Les efforts déployés par le Canada pour défendre ses intérêts dans ce secteur ont sensibilisé les États-Unis à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et aux effets que des mesures discriminatoires pourraient avoir sur ce marché. Le Canada continue de suivre de près l'évolution des normes américaines sur l'énergie renouvelable.

Bien que cette restructuration du secteur puisse faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux sous l'effet de la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, de l'innovation en matière de services et d'une demande croissante d'énergie.

produits. Le 4 mars 2003, le département américain du Commerce a rendu ses déterminations préliminaires sur la question des droits compensateurs et a dégagé deux subventions compensables parmi tous les programmes examinés. Des droits provisoires de 3,94 % ont été communiqués pour les importations de blé dur et de blé de force roux de printemps. Le gouvernement du Canada entend continuer à défendre ses politiques relatives au secteur du blé pendant toute la durée des enquêtes.

U.S. Farm Bill

Le Canada se préoccupe grandement des propositions contenues dans la *Farm Security and Rural Investment Act* (loi sur la sécurité dans l'agriculture et l'investissement rural), aussi appelée *Farm Bill* (projet de loi agricole). Le Canada s'inquiète particulièrement de l'augmentation du soutien interne aux effets de distorsion du commerce et des exigences concernant l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. Les fortes augmentations du soutien interne vont à l'encontre des objectifs qui ont été convenus au cours des négociations de l'OMC en matière d'agriculture et qui visent à réduire de façon substantielle le soutien interne aux effets de distorsion du commerce. Le Canada examine attentivement la conformité des mesures proposées dans le projet de loi agricole aux engagements contractés par les États-Unis devant l'OMC. Nous continuerons à suivre ce dossier et ferons part de nos préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure que le projet de loi sera mis en application.

Subventions visant les produits agricoles

Le Canada juge de plus en plus préoccupant le niveau de soutien interne très élevé et en constante augmentation accordé à l'agriculture par les États-Unis, particulièrement à la production de céréales et d'oléagineux. Ce soutien entretient le déséquilibre mondial entre l'offre et la demande et empêche les prix de monter.

Tous les membres de l'OMC s'efforcent d'obtenir des réductions importantes du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le commerce, à la suite de la déclaration ministérielle de l'OMC à Doha; cependant, la suite des événements aux États-Unis ne semble pas cadrer avec cet engagement. Dans le même ordre d'idées, tous les membres de l'OMC ont pris à Doha l'engagement de réduire les mesures de soutien interne en vue d'éliminer progressivement toutes formes de subventions à l'exportation. Le Canada et beaucoup d'autres membres de l'OMC estiment que nous devons également nous pencher sur les autres formes d'aide à l'exportation, telles que les crédits à l'exportation, les activités de promotion commerciale et de développement des marchés et certains types d'aide alimentaire. Par ailleurs, le Canada continue de juger préoccupante la possibilité que les États-Unis aient davantage recours aux subventions à l'exportation sur les marchés tiers pour certains produits de base.

Étiquetage du pays d'origine

Le *Farm Bill* (projet de loi agricole) établit de nouvelles exigences d'étiquetage par le pays d'origine pour le bœuf, l'agneau, le porc, le poisson, les marchandises agricoles périssables et les arachides vendus dans des points de vente américains. Le projet de loi établit des critères très stricts auxquels les exportateurs doivent répondre avant que les marchandises visées par cette loi ne soient autorisées à être étiquetées comme originaires des États-Unis. Des directives sont entrées en vigueur le 11 octobre 2002 pour une période provisoire de deux ans au cours de laquelle leur application sera facultative. Ces directives devraient devenir obligatoires à partir du 30 septembre 2004.

Le nouveau projet de loi américain requiert des détaillants américains qu'ils affichent les renseignements sur le pays d'origine au point de vente final pour toutes les marchandises visées (importées et nationales). Le Canada soutient que cette loi ne se fonde sur aucun argument valable et qu'elle impose des coûts très lourds à l'industrie sans que le consommateur n'en retire de réels avantages. L'étiquetage par le pays d'origine risque également d'entraîner des distorsions de prix préjudiciables à tous les secteurs de l'industrie de la viande rouge, et les coûts d'observation de la loi pourraient entraîner une chute de la compétitivité de l'Amérique du Nord à l'échelle mondiale en poussant à la hausse la structure de coût globale de l'industrie nord-américaine. Le gouvernement du Canada, en partenariat avec les provinces, l'industrie et ses alliés américains poursuivra ses efforts de défense des intérêts canadiens aux États-Unis visant à faire connaître les perturbations que la disposition sur l'étiquetage selon le pays d'origine occasionnerait si elle devenait obligatoire et à préconiser l'abrogation de cette disposition.

Processus de contrôle des produits contenant du sucre

Au cours des dernières années, le Canada est intervenu auprès de l'administration américaine et des membres du Congrès en vue d'exprimer son inquiétude au sujet des

TRAVAILLER ENSEMBLE POUR AMÉLIORER L'ACCÈS

Déclaration sur la frontière intelligente

Le 12 décembre 2001, le vice-premier ministre, M. John Manley, et le gouverneur, M. Tom Ridge, ont signé la Déclaration sur la frontière intelligente et immédiatement commencé à mettre en œuvre un plan d'action en 30 points visant à établir une frontière intelligente pour le XXI[e] siècle; une frontière qui soit sûre et efficace, ouverte aux gens d'affaires mais fermée aux terroristes.

Le premier ministre Jean Chrétien et le président George W. Bush se sont rencontrés le 9 septembre 2002 à Detroit, dans le Michigan. Dans le cadre de cette rencontre, ils ont émis une déclaration commune ainsi qu'un rapport provisoire sur la frontière intelligente qui contient plusieurs communiqués d'intérêt sur les programmes EXPRES et NEXUS sur les progrès réalisés sur un certain nombre de points reliés à la sécurité (*www.can-am.gc.ca*).

Le Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) réunit les gouvernements du Canada et des États-Unis avec des intervenants du secteur privé pour assurer la mise en place d'une chaîne d'approvisionnement sécuritaire de marchandises à faibles risques. Le programme EXPRES permettra de simplifier les procédures et de réduire les coûts ainsi que le risque de retard pour de nombreuses expéditions commerciales transfrontières, tout en améliorant la sécurité. Le programme EXPRES est entré en vigueur en décembre 2002 aux postes frontaliers suivants : Douglas–Blaine, Windsor–Detroit, Sarnia–Port Huron, Fort Erie–Buffalo, Queenston–Lewiston et Lacolle–Champlain.

Le programme NEXUS permet de réserver des « voies » spécialisées à des voyageurs pré-autorisés et à faibles risques. Ce programme est déjà en application à quatre postes frontaliers et un centre d'application conjointe du programme NEXUS est désormais ouvert à Detroit. Le programme NEXUS est en vigueur aux postes de Windsor–Detroit et Fort Erie–Buffalo depuis janvier 2003 et sera étendu à tous les postes frontaliers à volume élevé, entre nos deux pays, d'ici la fin de 2003. Un programme aérien NEXUS est également en cours d'élaboration et sera mis en place à titre de projet pilote au cours de 2003.

Un autre résultat important du sommet du 9 septembre 2002 a été la demande formelle faite au vice-premier ministre Manley et au gouverneur Ridge de continuer à surveiller la mise en œuvre du Plan d'action de la frontière intelligente, en plus de déterminer et d'engager des travaux dans d'autres secteurs où une coopération étroite sert nos intérêts mutuels. Dans les mois à venir, des organismes frontaliers continueront de travailler sur le plan d'action. Des travaux initiaux sont également en cours sur cinq autres points d'action : la biosécurité, la recherche et le développement, la sécurité maritime, la technologie des cartes à puce synchronisées pour les camionneurs et les communications interopérables.

Perspectives d'avenir

L'activité américaine récente en matière législative et réglementaire a fait surgir un certain nombre de problèmes frontaliers qui préoccupent le Canada. Notons par exemple :

- une règle obligeant à produire les manifestes 24 heures à l'avance, par laquelle le service américain des douanes exige que les transporteurs leur communiquent 24 heures à l'avance certains renseignements sur les manifestes maritimes — les États-Unis envisagent d'imposer des exigences analogues pour d'autres modes de transport;
- des dispositions qui exigent l'enregistrement des établissements étrangers qui produisent, transforment, conditionnent ou entreposent des aliments destinés à la consommation humaine ou animale (qui s'appliquent également aux établissements américains) et qui exigent un préavis à la FDA au sujet des expéditions de produits alimentaires avant que ceux-ci n'entrent aux États-Unis;
- un contrôle américain des entrées et sorties — le *U.S. Patriot Act* (octobre 2001) exige que le procureur général élabore un système de contrôle des entrées et des sorties ainsi que des normes biométriques que les dirigeants américains semblent fermement engagés à appliquer à la frontière terrestre d'ici la fin de 2004.
- des restrictions américaines sur les entreprises canadiennes de transport qui acheminent des explosifs, restrictions qui peuvent être incompatibles avec les obligations des États-Unis aux termes de l'ALENA. Le Canada a multiplié les efforts auprès de l'administration américaine pour lui faire comprendre les coûts et les difficultés de la mise en œuvre de ces mesures et il continue d'observer d'autres initiatives qui pourraient avoir des répercussions sur la circulation transfrontalière légitime des biens, des investissements et des personnes.

- Le Canada veillera à ce que les propositions présentées par le Service des douanes des États-Unis et par la Food and Drug Administration des États-Unis (FDA) touchant le préavis au sujet des expéditions qui entrent aux États-Unis soient mises en œuvre de manière à réaliser les objectifs en matière de sécurité tout en perturbant le moins possible les échanges commerciaux.

Le reste de la présente section contient des renseignements supplémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le gouvernement du Canada entend suivre de près.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

À l'expiration de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis, le 31 mars 2001, le département américain du Commerce a entamé des enquêtes en vue d'imposer des droits compensateurs et des droits antidumping sur certains produits de bois résineux provenant du Canada. Le 22 mai 2002, au terme de ces enquêtes, le département a imposé des droits compensateurs et antidumping finals de 27,22 % en moyenne. Le département a exclu les provinces de l'Atlantique de son enquête sur les droits compensateurs. Par conséquent, tous les producteurs de l'Atlantique paient seulement les droits antidumping de 8,43 %.

Réagissant aux mesures commerciales américaines, le gouvernement du Canada prend tous les moyens possibles pour protéger les intérêts de l'industrie canadienne du bois d'œuvre, de ses travailleurs et des localités qui vivent de cette industrie. Avec l'étroite collaboration des provinces et de l'industrie du bois d'œuvre, le gouvernement fédéral cherche avec les États-Unis une solution à long terme fondée sur une politique. S'il était possible de trouver un règlement au différend et d'éliminer les droits compensateurs et les droits antidumping, une mesure transitoire comme une taxe imposée à la frontière pourrait être nécessaire pour donner aux provinces le temps de modifier leur politique forestière.

Le Canada continue de faire valoir ses droits aux termes des dispositions sur le règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Au total, six contestations des mesures commerciales américaines ont été entreprises devant l'OMC et en vertu de l'ALENA.

Le 1er novembre 2002, un groupe spécial de l'OMC a adopté le rapport final sur la décision préliminaire des États-Unis au sujet des subventions. Le groupe a statué que la mesure américaine était contraire à ses obligations à l'OMC. Une subvention est une contribution financière qui confère un avantage. Le groupe de l'OMC a conclu que les programmes provinciaux sur les droits de coupe sont bien une « contribution financière » aux termes de l'Accord sur les subventions. Par contre, le groupe a également conclu que les États-Unis ne pouvaient utiliser des points de repère américains pour établir si la contribution financière constitue un « avantage » pour les producteurs de bois d'œuvre. Les États-Unis n'ont pas interjeté appel. Un autre groupe spécial a été mis sur pied pour se prononcer sur la décision finale des États-Unis.

Le gouvernement du Canada a annoncé divers programmes pour venir en aide à l'industrie forestière canadienne ainsi qu'aux localités et aux travailleurs touchés par le différend. Les mesures annoncées jusqu'à maintenant représentent plus de 356,5 millions de dollars. Elles comprennent des fonds destinés aux travailleurs qui ont perdu leur emploi, dans le cadre de programmes élargis d'assurance-emploi, le renforcement des capacités des localités, des initiatives d'amélioration de la compétitivité, des programmes de recherche et développement, un consortium de recherche sur la forêt boréale et une campagne de sensibilisation aux États-Unis.

Le gouvernement du Canada continuera de chercher à obtenir un accès illimité au marché américain pour le bois d'œuvre résineux et fera de cet objectif la priorité absolue en matière d'accès au marché.

Blé

Le 13 septembre 2002, plusieurs producteurs de blé américains ont présenté des pétitions aux autorités américaines afin que des droits antidumping et des droits compensateurs soient imposés aux importations de blé dur et de blé de force roux de printemps en provenance du Canada. Des consultations bilatérales en vertu de l'article 13 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires de l'OMC ont été tenues le 1er octobre à Washington. Le 23 octobre, le département du Commerce des États-Unis a ouvert lesdites enquêtes. La Commission du commerce internationale américaine a rendu le 19 novembre une détermination préliminaire positive de préjudice à l'égard des deux

- Le Canada et les États-Unis ont mis sur pied le programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) et remis en vigueur le programme NEXUS pour les voyageurs à faibles risques, programme qu'ils ont étendu à des postes frontaliers à volume élevé.
- Le 1er janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont libéralisé les règles d'origine de l'ALENA pour sept produits, facilitant ainsi la tâche des exportateurs de ces produits pour qu'ils respectent les règles d'origine et profitent du traitement en franchise aux termes de l'ALENA. (Le Mexique mettra ces modifications en œuvre plus tard en 2003.)
- La proposition d'amendement Breaux-Thomas, qui aurait accordé à l'administration américaine l'autorité juridique d'interdire l'importation des produits contenant du sucre, a été retirée du 2002 *U.S. Trade Promotion Authority Bill*.
- Le Canada et les États-Unis se sont entendus sur les plans de travail binationaux détaillés visant à protéger des infrastructures communes essentielles dans les secteurs de l'énergie, des télécommunications et des transports.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Le Canada entend équilibrer les priorités reliées à la sécurité et à l'application des lois avec le libre mouvement des biens, des services et des personnes légitimes de l'autre côté de notre frontière commune.
- Le Canada entend résoudre avec succès le différend sur le bois d'œuvre résineux qui l'oppose aux États-Unis.
- Le Canada entend maintenir ouvert le marché américain pour le blé canadien.
- Le Canada continuera à s'opposer aux clauses sur l'étiquetage du pays d'origine du *U.S. Farm Bill* (le projet de loi agricole américain) dans diverses tribunes bilatérales et multilatérales pour promouvoir les intérêts commerciaux du Canada et faire connaître ses préoccupations dans ce domaine.
- Le Canada continuera à exercer des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.
- Le Canada continuera à surveiller attentivement les mesures importantes qui sont susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain et à réagir à ces mesures au besoin.
- Le Canada continuera à s'opposer à l'application extraterritoriale des lois américaines.
- Élargir le réseau de représentation du Canada aux États-Unis pour augmenter l'engagement stratégique à l'égard des questions du commerce et de l'investissement.
- Le Canada entend maintenir son engagement à l'égard du projet de clarification du chapitre 11 de l'ALENA.

PROMOTION DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

En mai 2002, le gouvernement a accepté de débloquer 20 millions de dollars pour intensifier les efforts de défense des intérêts commerciaux du Canada aux États-Unis, notamment en ce qui concerne le bois d'œuvre résineux, l'agriculture et l'énergie. La majeure partie de ce financement est une subvention de 17 millions de dollars consentie à l'Association des produits forestiers du Canada pour soutenir directement les efforts de promotion et de publicité concernant le bois d'œuvre. Le but visé est d'exploiter de façon optimale tous les circuits d'influence pour rejoindre des décideurs soigneusement choisis et lutter contre les irritants lorsqu'ils surgissent ou même avant. Les efforts du MAECI comprendront une collaboration étroite avec d'autres ministères et le soutien d'initiatives renouvelées des gouvernements provinciaux et territoriaux, des municipalités, des parlementaires, de l'industrie, des milieux universitaires et des syndicats. Dans le même ordre d'idées, Agriculture et Agroalimentaire Canada est également en train de mettre en place une importante campagne de promotion commerciale, dont la composante principale sera axée sur les États-Unis.

Dans le budget de février 2003, le ministre des Finances Manley a annoncé un montant de 11 millions de dollars répartis sur les deux prochaines années afin de soutenir la représentation du Canada et les activités de promotion du commerce aux États-Unis.

Canada, d'Environnement Canada et de la Commission canadienne des grains. La réunion a permis d'engager un dialogue sur les politiques entre les trois gouvernements concernant de nouveaux enjeux et d'officialiser l'échange régulier de renseignements sur des questions plus techniques. Les participants ont convenu d'échanger des renseignements sur des questions telles que les régimes de réglementation, les contacts au sein de chaque organisme, les collaborations actuelles (tant dans le domaine public que privé), les méthodes de sondage et d'échantillonnage, les systèmes d'étiquetage, les méthodes d'évaluation des risques, le renforcement des capacités et la transparence.

Trois groupes de travail (spécialisés dans les questions scientifiques, les questions liées à la réglementation et les questions liées au commerce et à la commercialisation) se sont entendus sur des projets de programmes de travail, et les travaux ont été entamés sur certains articles du programme. Le Mexique a accepté d'accueillir la prochaine réunion de l'INAB en mai 2003.

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et des services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,9 milliards de dollars. En 2002, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 346,5 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis atteignait 218,2 milliards de dollars. En 2002, nos exportations de services ont totalisé 34,4 milliards de dollars, tandis que nos importations s'établissaient à 40,5 milliards de dollars. Au total, 87,4 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (l'ALE), en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 2002, il a augmenté en moyenne d'environ 13 % par année.

Les investissements américains directs au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 215 milliards de dollars en 2001, tandis que les investissements canadiens directs aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 198 milliards de dollars au cours de la même période.

Les liens commerciaux que le Canada entretient avec les États-Unis sont essentiels pour le Canada. Les exportateurs canadiens ont accès à des débouchés dans pratiquement tous les secteurs. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) favorise l'accès des petites et moyennes entreprises au marché, et s'attache plus particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. Le programme Nouveaux Exportateurs aux États frontaliers (NEEF) a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé 14 400 entreprises à pénétrer pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage également les exportateurs canadiens qui ont réussi à percer dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous invitons à consulter le site Web du MAECI sur les relations canado-américaines (*www.can-am.gc.ca*).

Le gouvernement cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il entend promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires au sein d'Équipe Canada inc.

Au sein des États-Unis, les marchés de bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. Il faut également tenir compte des différentes influences culturelles et économiques propres aux diverses régions. L'année dernière, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité d'importantes régions américaines pour faciliter l'établissement de relations avec les autorités politiques et des chefs d'entreprises. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait du Canada pour les investisseurs.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le 6 décembre 2002, le vice-premier ministre Manley et le gouverneur Ridge ont fait état des progrès accomplis dans le Plan d'action en 30 points de la Déclaration sur la frontière intelligente et annoncé leur engagement à approfondir la coopération à la frontière dans plusieurs secteurs pendant la deuxième phase, déjà entreprise. Ils ont convenu d'une coopération bilatérale dans les secteurs de la biosécurité, de la science et de la recherche.

(Investissement) et de continuer à élaborer des recommandations, au besoin.

Perspectives d'avenir

Un programme de travail a été intégré à l'ALENA pour permettre aux différentes parties d'entreprendre un certain nombre d'améliorations visant à faire conserver à l'ALENA sa fraîcheur et sa pertinence, et dans le cadre duquel les membres de l'Accord essaient activement d'éliminer les obstacles actuels au commerce et à l'investissement. Les priorités du Canada dans ce contexte portent sur les activités qui peuvent entraîner des avantages pour les affaires (p. ex. la simplification des règles d'origine, l'adoption de clauses sur l'octroi d'autorisations de séjours temporaires aux gens d'affaires, le commerce transfrontière de services). Les représentants officiels continueront de mettre en évidence les obstacles actuels au commerce et à l'investissement et à entreprendre les démarches nécessaires pour les éliminer par le biais de l'ALENA.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Le processus de règlement des différends de l'ALENA procure les mécanismes nécessaires pour résoudre les différends, relativement rares, qui surviennent dans le cadre de ces relations commerciales et économiques, qui sont entretenues sur une grande échelle. Lorsque les gouvernements concernés ne peuvent résoudre leurs conflits par l'entremise des comités et des groupes de travail de l'ALENA, ou par le biais d'autres formules de consultation, l'Accord prévoit des procédures expéditives et efficaces de règlement des différends. Lorsque ce sont les droits et les obligations définis par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent également recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement des différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Des dispositions particulières en matière de règlement des différends ont également été adoptées pour des questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre novembre 2001 et novembre 2002, deux groupes spéciaux, constitués en vertu du chapitre 19 de l'ALENA pour passer en revue des décisions prises par des organismes canadiens relativement à des produits américains, ont poursuivi leurs enquêtes. Ces décisions concernaient des cas de dumping et de préjudice dans l'industrie des opacifiants radiographiques iodés. Au cours de la même période, deux affaires soumises aux groupes spéciaux relativement à des appareils électroménagers (droits antidumping et préjudice) ont été réglées et deux décisions ont été rendues.

De même, six demandes d'examen par un groupe spécial ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens. Les décisions portaient sur trois affaires mettant en cause le bois d'œuvre résineux (droits antidumping, droits compensateurs, préjudice), deux affaires mettant en cause des tomates de serre (droits antidumping et droits antidumping modifiés) et une affaire portant sur des tiges de fil d'acier (droits compensateurs).

En outre, quatre examens, par des groupes spéciaux, de décisions rendues par des organismes américains relativement à des produits canadiens, sont toujours en cours, dont trois portent sur du magnésium pur et des alliages de magnésium et une sur des produits en acier au carbone. Au cours de cette même période, cinq décisions ont été rendues par des groupes spéciaux relativement à des examens de magnésium pur et d'alliages de magnésium, et deux affaires portant sur des tomates de serre ont été réglées.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique est toujours en cours (vous pouvez consulter les rapports des groupes spéciaux à l'adresse *www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm*).

Initiative nord-américaine sur la biotechnologie (INAB)

Les 30 et 31 octobre 2002, des représentants officiels et des organismes de réglementation du Canada, du Mexique et des États-Unis se sont rencontrés à l'occasion de la séance d'ouverture de l'initiative nord-américaine sur la biotechnologie — INAB (North American Biotechnology Initiative — NABI). Codirigée par Agriculture et Agroalimentaire Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments, cette réunion a également rassemblé des représentants de Santé Canada, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, du Conseil national de recherches

4 Ouverture sur les Amériques



Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Destiné à favoriser l'augmentation du commerce et des investissements entre les pays partenaires, l'ALENA a amené la croissance économique aux populations des trois pays et élevé leur niveau de vie. Alors que l'ALENA est à la veille de fêter son dixième anniversaire, il est évident que l'Accord a prouvé sa valeur comme moyen de stimuler les échanges, les investissements et la compétitivité.

L'ambitieux programme d'élimination des droits tarifaires de l'ALENA a été achevé le 1er janvier 2003, lorsque la dernière série prévue de réduction des tarifs s'appliquant aux échanges entre le Canada et le Mexique ainsi qu'entre les États-Unis et le Mexique est entrée en vigueur. Les échanges entre les États-Unis et le Canada sont pratiquement exempts de douane depuis le 1er janvier 1998.

Le total des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 579,8 milliards de dollars en 2000. Pour ce qui des échanges bilatéraux de produits entre le Canada et avec le Mexique, ils se sont accrus de 3,4 % pour atteindre 15,1 milliards de dollars en 2002; notre commerce de marchandises avec les États-Unis s'est chiffré à 564,6 milliards de dollars en 2002. Le Canada dirige 88,1 % de ses exportations totales de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a considérablement augmenté au cours des six premières années de mise en vigueur de l'ALENA (pour lesquelles des données existent). En 2000, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 76 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 8,8 %). Au cours de la même période, les échanges de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel de 12,9 %, pour atteindre plus de 1 milliard de dollars. Notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 75 milliards de dollars en 2002, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Le Canada dirige 61 % de ses exportations totales de services vers ses partenaires de l'ALENA.

L'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers, s'est également amélioré depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour atteindre 215 milliards de dollars en 2001, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 138 millions de dollar en 2000. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre, en 2001 198 milliards de dollars aux États-Unis et 4 milliards de dollars au Mexique.

La Commission de l'ALENA, qui dirige la mise en œuvre de l'Accord, est composée du ministre du commerce international du Canada, M. Pierre Pettigrew, du représentant américain du commerce extérieur, M. Robert Zoellick, et du nouveau secrétaire mexicain à l'Économie, M. Fernando Canales Clariond. Au cours de la dernière réunion de la Commission, le 28 mai 2002, les ministres ont réaffirmé leur volonté de mener à bien la pleine mise en œuvre de l'Accord d'après le calendrier établi et prescrit aux représentants officiels d'examiner les possibilités d'entreprendre de nouveaux travaux à l'échelle trilatérale pour stimuler davantage le commerce. Les ministres ont également ordonné à des experts de déterminer des priorités conjointes concernant l'application du chapitre 11

En plus d'améliorer la réputation des entreprises et leur avantage concurrentiel, l'adoption de pratiques commerciales responsables peut aider à renforcer les liens de confiance mutuelle qui lient les entreprises et les sociétés dans lesquelles elles exercent leurs activités, et améliorer le climat pour l'investissement étranger.

On trouvera plus d'information sur les Principes directeurs de l'OCDE destinés aux entreprises multinationales dans le site Web du point de contact national (*www.ncp-pcn.gc.ca*) ou encore dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-fr.asp*), pour ce qui est de la responsabilité sociale des entreprises.

multilatéral pour l'investissement international ainsi que pour la croissance et l'expansion économiques. En harmonie avec les quatre accords de libre-échange qu'il a conclus, le Canada veillera à ce que tout cadre multilatéral préserve son droit d'adopter des règlements dans l'intérêt public.

À Doha, certains des pays en développement et des pays les moins avancés ont réclamé plus de temps et d'assistance technique pour évaluer les répercussions des règles multilatérales en matière d'investissement sur leurs objectifs nationaux de développement. Le Canada est fermement convaincu que tous les membres de l'OMC devraient pleinement participer à la négociation de tout cadre multilatéral sur l'investissement et être en mesure d'exercer les droits et de s'acquitter des obligations qui en découlent. À cette fin, le Canada a participé activement aux activités de renforcement des capacités et de prestation d'assistance technique organisées par l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et d'autres organisations compétentes, en reconnaissance de l'importance placée par les ministres sur la prestation d'une telle assistance dans le cadre du mandat de Doha.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord sur les MIC) interdira, dès qu'il aura été entièrement mis en œuvre, un certain nombre de prescriptions de résultats, dont les prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens.

COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ASIE-PACIFIQUE (APEC)

Le Canada participe également à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de Plans d'action individuelle (PAI) facultatifs, dressés suivant des principes non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en enrichissant leurs législations de dispositions protégeant les investissements étrangers. En mai 2002, le Canada a participé à l'atelier de l'APEC sur les règles et les accords bilatéraux et régionaux sur l'investissement. L'un des buts de cet atelier consistait à faire avancer le processus de libéralisation des régimes d'investissement dans les économies membres de l'APEC en examinant les meilleures pratiques en matière de politique sur la protection de l'investissement et en étudiant l'élargissement possible du réseau d'accords d'investissement de l'APEC. Le rapport définitif peut être consulté dans le site Web de l'APEC (*www.apecsec.org.sg*).

Responsabilité sociale des entreprises

Le gouvernement attend des entreprises canadiennes qu'elles exercent leurs activités d'une manière socialement responsable et respectueuse de l'environnement, aussi bien au Canada qu'à l'étranger. À cette fin, nous encourageons fortement les entreprises canadiennes à adhérer à des normes sur la responsabilité sociale des entreprises, telles que les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales.

Les Principes directeurs de l'OCDE représentent un cadre de normes et de principes volontaires, reconnu par les gouvernements, visant l'adoption d'une conduite professionnelle responsable. Ils fournissent des recommandations à des entreprises multinationales sur des questions telles que la protection de l'environnement, le respect des normes fondamentales du travail, la lutte contre la corruption et les droits de la personne. Au Canada, les Principes directeurs sont destinés aux entreprises multinationales qui exercent leurs activités sur notre territoire ainsi qu'aux activités outre-mer des entreprises canadiennes.

Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (un comité interministériel) dans le but de faire mieux connaître les Principes directeurs et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les autres intéressés. Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du travail fournissent un cadre de référence commun aux entreprises pour leur permettre d'adopter des pratiques commerciales responsables, ce qui est particulièrement important dans des pays où les structures de gouvernance sont faibles.

Dans le secteur des services financiers, le Canada lève ses restrictions sur la propriété étrangère applicables aux banques. L'acquisition d'une banque canadienne est liée au nouveau régime de propriété fondé sur la taille, qui est entré en vigueur en octobre 2001. En vertu de ces nouvelles règles, aucun investisseur en particulier (canadien ou étranger) ne peut acquérir plus de 20 % des actions avec droit de vote ou 30 % des actions sans droit de vote d'une grande banque (c.-à-d. une banque dont les capitaux propres s'élèvent à 5 milliards de dollars ou plus). Dans le cas des banques de taille moyenne (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres s'élèvent entre 1 milliard et 5 milliards de dollars), les participations individuelles sont acceptées à hauteur de 65 %, à condition qu'au moins 35 % des actions avec droit de vote soient cotées en bourse, échangées sur un marché reconnu et détenues par un grand nombre d'actionnaires. Les banques de petite taille (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres ne dépassent pas 1 milliard de dollars) ne sont soumises à aucune restriction à la propriété à l'exception du critère d'aptitude.

Le site Web d'Investissement Canada fournit des lignes directrices sur l'application de la Loi (*www.investcan.ic.gc.ca*). Le Canada défend depuis longtemps une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice de la puissance, son objectif étant d'obtenir des autres pays un degré de libéralisation égal à celui de son propre régime d'investissement.

INITIATIVES BILATÉRALES

Le recours aux traités bilatéraux d'investissement est très répandu parmi les pays commerçants qui s'en servent pour protéger leurs investissements à l'étranger; on en compte actuellement plus de 2 000 à l'échelle mondiale. Depuis 1989, le Canada a conclu 22 accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements étrangers (APIE), qui mettent en application un ensemble de règles juridiquement contraignantes visant à protéger les investissements canadiens à l'étranger dans des pays en particulier. Les APIE conclus par le Canada offrent la garantie aux sociétés canadiennes que les règles qui régissent leurs investissements resteront conformes à certaines normes déterminées d'équité et de prévisibilité, réduisant ainsi les risques et les coûts associés à ces investissements, principalement dans les économies émergentes. Vous trouverez la liste complète des APIE conclus par le Canada dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-fr.asp*).

INITIATIVES RÉGIONALES

Le Canada a négocié, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), un chapitre complet sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions relatives à l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada-Chili et la plupart des APIE conclus par le Canada s'inspirent du chapitre de l'ALENA portant sur l'investissement. Les négociations sur l'investissement entamées avec d'autres pays d'Amérique latine et les Caraïbes font partie intégrante des initiatives de libre-échange en cours avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (CA4) et la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Nous prévoyons également l'ajout de dispositions sur l'investissement dans tout accord de libre-échange possible avec le Marché commun des Caraïbes (CARICOM), les pays de la Communauté andine et la République dominicaine. Des négociations sur l'investissement sont également menées dans le contexte des pourparlers en vue d'établir un accord de libre-échange avec Singapour.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)

Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Doha en novembre 2001, les ministres ont convenu que les négociations sur l'investissement commenceraient après la prochaine Conférence ministérielle de l'OMC, sous réserve d'une entente sur le déroulement des négociations. En 2002, le Canada a soumis un rapport au Groupe de travail sur le commerce et l'investissement (GTCI) de l'OMC sur six des sept éléments qui devaient être clarifiés dans le paragraphe 22 de la Déclaration de Doha (c.-à-d. portée et définition, non-discrimination, modalités pour des engagements de pré-établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives de type AGCS, dispositions relatives au développement, exceptions et sauvegarde concernant la balance des paiements et consultations et règlement des différends entre les membres). Un rapport sur la transparence sera soumis en 2003. En participant aux travaux du Groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement, le Canada continuera d'œuvrer pour que les membres prennent conscience des avantages que présente pareil cadre

Investissements étrangers directs au Canada

Le caractère bénéfique des investissements étrangers est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour les attirer. Les IED au Canada contribuent grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. Ils apportent non seulement des capitaux, mais aussi des idées neuves, des technologies de pointe et des pratiques commerciales innovatrices.

En 2001, 66, 9 % des IED au Canada (soit 215 milliards de dollars) provenaient des États-Unis et 23,8 % (76,3 milliards de dollars) de l'Union européenne. Entre autres investisseurs importants, mentionnons le Japon (8,3 milliards de dollars) et Hong Kong (4,3 milliards de dollars). En 2001, les principaux secteurs bénéficiaires des IED au Canada étaient l'énergie et les métaux ainsi que les machines et le matériel de transport, suivis par les finances et l'assurance, les boissons, les aliments, le tabac, les produits chimiques et l'électronique.

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une large mesure à protéger et à faciliter les activités d'investissement étranger des entreprises canadiennes. Le Canada est une économie de taille moyenne, dont la prospérité actuelle et future dépend de l'ouverture des marchés, de la stabilité de l'environnement commercial ainsi que de l'équité et de l'impartialité des procédures de règlement des différends. Les règles relatives à l'investissement sécurisent les investisseurs canadiens et garantissent que les politiques nationales ne soient pas modifiées sans raison valable ni appliquées de manière discriminatoire. En outre, les entreprises canadiennes peuvent se protéger lorsqu'elles investissent dans des régions à risque en achetant de l'assurance-risque politique. Ce type d'assurance peut être obtenu de compagnies d'assurances privées ou auprès d'Exportation et développement Canada. Pour obtenir plus d'information, visitez le site Web d'EDC (*www.edc.ca*).

Il existe encore pour les entreprises canadiennes à l'étranger des obstacles à l'investissement, y compris des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité commerciale, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. C'est en Afrique, en Amérique centrale et du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes se posent le plus fréquemment en général.

Les accords sur l'investissement ne limitent pas la capacité d'un État à adopter des règlements dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent obéir aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que les ressortissants. Par exemple, les investisseurs étrangers ne sont aucunement exemptés de l'application des lois nationales sur la concurrence ni des règlements du pays d'accueil relatifs à la santé, au travail ou à l'environnement.

Le régime canadien de l'investissement est relativement ouvert et soutient la comparaison internationale à cet égard. Selon la *Loi sur Investissement Canada*, un avis ou une demande de réexamen doit être publié ou présenté pour toute acquisition d'entreprise canadienne existante ou tout établissement de nouvelle entreprise canadienne. Des transactions révisables sont approuvées par le ministre responsable de la Loi une fois que le ministre est convaincu que l'investissement a de grandes chances d'apporter des profits nets au Canada. Les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont les avoirs s'élèvent à 5 millions de dollars et plus sont révisables. Les acquisitions indirectes sont également soumises à un examen si les avoirs de l'entreprise canadienne s'élèvent à 50 millions de dollars minimum ou si les avoirs ont une valeur comprise entre 5 millions et 50 millions de dollars et qu'ils représentent plus de 50 % de tous les avoirs acquis.

Les acquisitions directes effectuées par des membres de l'OMC sont assujetties à un seuil d'examen plus élevé, qui s'élevait à 218 millions de dollars en 2002. Ce montant est ajusté tous les ans à partir de l'évolution du produit intérieur brut nominal. Toutefois, les acquisitions directes et indirectes effectuées par des membres de l'OMC dans des secteurs réglementés désignés sont assujetties aux seuils d'examen les plus bas qui s'appliquent aux pays non membres de l'OMC, tel que cela est décrit plus haut. Ces secteurs réglementés sont les transports, les services financiers, la culture et l'uranium.



3 Investissement

Les flux d'investissements étrangers à l'échelle internationale ont connu un accroissement rapide ces dernières années et contribuent en grande partie à la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial des investissements étrangers directs (IED) a plus que décuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 568 milliards de dollars américains en 1982 à 6,6 billions de dollars américains en 2001.

Le Canada participe activement à l'économie mondiale. Le chiffre des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE) a plus que quadruplé entre 1990 et 2001, passant de 98,4 milliards de dollars à 389,4 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur des IED au Canada a plus que doublé, passant de 130,9 milliards de dollars à 320,9 milliards de dollars. Depuis 1996, le volume des ICDE dépasse celui des IED au Canada.

Investissements canadiens directs à l'étranger

Les investissements étrangers des entreprises canadiennes activent l'économie intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'investissement à l'étranger est un élément essentiel de la stratégie commerciale, surtout en ce qui concerne les marchés à forte croissance dont l'accès réel est souvent subordonné à une présence physique. Ces entreprises sont conscientes qu'un niveau élevé d'investissement sur les marchés étrangers est fréquemment lié à une plus grande pénétration des importations sur ces marchés. De fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a déclaré que chaque dollar d'investissement étranger direct à l'étranger se traduisait par quelque deux dollars d'exportations supplémentaires.

En 2001, 51 % (198,4 milliards de dollars) et 20 % (76,5 milliards de dollars) des ICDE ont été réalisés aux États-Unis et dans l'Union européenne, respectivement. Les Caraïbes, l'Amérique latine et le Japon attirent également des investissements canadiens importants. Suivant la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1990, les pays en développement non membres de l'OCDE recevaient 13 % (13,1 milliards de dollars) des investissements étrangers du Canada; en 2001, cette proportion était passée à quelque 23 % (87,7 milliards de dollars).

En 2001, le secteur des services financiers et de l'assurance a absorbé 40 % des ICDE et demeure le principal bénéficiaire des investissements canadiens directs à l'étranger. Cette même année, des montants considérables d'investissements canadiens directs à l'étranger ont été injectés dans l'énergie et les minéraux métalliques ainsi que dans les machines et le matériel de transport, si bien que leur part du total des ICDE s'est élevée à 19 % et à 5 % respectivement. Les investissements étrangers des entreprises canadiennes dans les métaux et les minéraux entraînent un accroissement des ventes nationales des fournisseurs canadiens de matériel et d'outillage ainsi que des firmes d'ingénieurs-conseils, cabinets d'architectes et spécialistes de l'environnement. Le secteur de l'électronique et des communications a également attiré une grande partie des investissements canadiens directs à l'étranger ces dernières années, puisqu'il a représenté 13 % de l'ensemble des investissements réalisés en 2001.

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- veiller à la mise en place de régimes transparents et fondés sur des règles sur les nouveaux marchés, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économique dans le monde.

Comme on l'a mentionné, l'OMC compte désormais 145 membres, l'Arménie, la Chine, la Lituanie, la Moldavie et le Taipei chinois figurant parmi ses membres les plus récents. L'ex-République yougoslave de Macédoine (FYROM) ne deviendra membre qu'après le processus de ratification à l'échelle nationale. FYROM deviendra légalement membre 30 jours après sa notification au Secrétariat de l'OMC de l'achèvement de la procédure de ratification. Désormais arrivé au stade final de son processus d'accession, le Cambodge devrait avoir conclu son accord d'accession d'ici à ce qu'ait lieu la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC en septembre 2003, ce qui fera du Cambodge le premier pays le moins avancé à se joindre à l'OMC depuis 1995.

L'année dernière, le Canada a activement participé aux négociations en vue de l'accession d'un grand nombre de postulants, dont la Russie, l'Arabie saoudite, l'Ukraine et le Vietnam. Par ailleurs, le Canada travaille activement avec d'autres membres pour faciliter l'accession des pays les moins avancés, reconnaissant que leur adhésion les soutiendrait dans leurs efforts en matière de développement et les aiderait à devenir des participants à part entière au système commercial mondial. On considère également que leur adhésion dynamisera et appuiera la libéralisation du commerce et, de manière plus générale, le système commercial multilatéral. Les membres ont accentué leurs efforts à la suite de l'engagement pris à Doha de faciliter et d'accélérer les négociations avec les pays les moins avancés postulants.

Les négociations portant sur l'accession d'un pays se déroulent sur deux niveaux parallèles, soit aux niveaux multilatéral et bilatéral. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations découlant d'une accession à l'OMC et déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. Les progrès accomplis dépendent de ces changements, qui concernent la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles et moins discrétionnaires sur son marché.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations bilatérales, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les sociétés canadiennes. Le Canada encourage les postulants à consolider leurs engagements tarifaires, à accorder un accès non discriminatoire et à souscrire aux divers accords zéro-zéro pour l'élimination des droits de douane ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers de l'OMC.

Les positions qui seront défendues au cours des négociations relatives aux accessions sont élaborées à l'échelle interministérielle et après consultation des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations représentent une excellente occasion de résoudre les difficultés qui se présentent aux entreprises canadiennes sur les marchés du postulant.

Pour obtenir plus d'information sur le processus d'accession à l'OMC, consultez le site Web de l'OMC (*www.wto.org/french/thewto_flacc_flacc_f.htm*).

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu du mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester plusieurs mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales. Parmi les mesures les plus importantes, mentionnons l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux.

Le 27 septembre 2002, le groupe spécial de l'OMC, qui a été créé pour entendre la demande du Canada concernant la détermination préliminaire de subvention du département américain du Commerce en ce qui touche certains bois d'œuvre résineux canadiens, a donné gain de cause au Canada. L'OMC s'est rangée à l'opinion du Canada selon laquelle la décision des États-Unis voulant que les programmes provinciaux de coupe du Canada sont des subventions donnant matière à compensation n'a pas été prise conformément aux règles de l'OMC.

Le 1er octobre 2002, un groupe spécial a été formé pour entendre la plainte du Canada selon laquelle la détermination finale de subvention du département américain du Commerce relativement à certains produits du bois d'œuvre résineux importés du Canada n'est pas conforme aux obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'Accord de l'OMC. Les audiences se sont tenues en février et en mars 2003. Une décision devrait être rendue en juillet 2003.

Le 20 décembre 2002, le gouvernement du Canada a demandé la tenue de consultations avec les États-Unis à propos de la détermination positive finale de menace de préjudice de la Commission du commerce international américaine (ITC). Le Canada estime que les États-Unis ont enfreint les règles de l'OMC en établissant cette détermination. Un groupe spécial devrait être mis sur pied au printemps 2003.

Le 8 janvier 2003, un groupe spécial a été formé pour entendre la contestation, par le Canada, de la détermination finale de dumping du département américain du Commerce. Le Canada estime que la détermination finale du département américain du Commerce est incompatible avec les obligations contractées par les États-Unis à l'égard de l'OMC. Une décision devrait être rendue à l'automne 2003.

Le Canada s'est également joint à certains pays (pays de l'Union européenne, Australie, Brésil, Chili, Inde, Indonésie, Japon, Corée, Mexique et Thaïlande) pour contester une loi américaine, la *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention, connue sous le nom d'« amendement Byrd »). Un groupe spécial a été établi en septembre 2001. Dans son rapport du 16 septembre 2002, le groupe spécial a conclu que l'amendement Byrd était incompatible avec les accords de l'OMC sur les droits antidumping, les droits compensateurs et les subventions et qu'il devait, par conséquent, être retiré. Le 18 octobre 2002, les États-Unis ont fait appel de ce rapport. Le 16 janvier 2003, l'Organe d'appel de l'OMC a soutenu les conclusions du groupe spécial selon lesquelles l'amendement Byrd était incompatible avec certaines dispositions des accords de l'OMC sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires.

En 2002, un litige entre le Canada et le Brésil porté devant l'OMC sur le financement à l'exportation d'aéronefs de transport régional a été réglé. Le dernier groupe spécial de l'OMC a conclu que les programmes du Compte de la Société et du Compte du Canada de la Société pour l'expansion des exportations, ainsi que le programme d'Investissement Québec, sont conformes en principe avec les règles de l'OMC. Toutefois, ce groupe spécial a conclu que le financement par le Canada d'une transaction conclue avec Air Wisconsin contrevenait aux règles de l'OMC sur les subventions à l'exportation, malgré le fait que le Canada avait égalé une offre de financement subventionné présentée par le Brésil. Le groupe spécial a également déterminé que le financement de quatre autres transactions de moindre envergure contrevenait aux règles sur les subventions à l'exportation. Par conséquent, le Brésil a été autorisé par l'OMC à appliquer des mesures de rétorsion commerciales à l'encontre du Canada d'un montant pouvant aller jusqu'à 385 millions de dollars, une somme bien inférieure aux 5,2 milliards de dollars demandés par le Brésil ou aux 2,1 milliards de dollars accordés au Canada à la suite de violations des règles de l'OMC par le Brésil. Les deux pays ont publiquement annoncé qu'ils n'envisageaient pas de recourir à ces mesures de rétorsion, préférant plutôt négocier une solution permanente à ce différend.

valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars annuellement, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'Organisation mondiale du commerce. L'augmentation du nombre des branches d'activités visées et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre efficace des engagements contractés.

Avec 27 autres pays, le Canada est partie à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'un accès garanti pour les fournisseurs canadiens aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de garantir l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien. Ce dernier continue d'ailleurs à recueillir les avis des provinces et d'autres intéressés en vue de formuler les priorités du Canada liées à une libéralisation accrue de ce marché.

COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Le commerce électronique (cybercommerce) peut améliorer de façon notable l'efficacité des procédés opérationnels en élargissant considérablement les marchés géographiques accessibles aux petites et moyennes entreprises, et offrir à ces dernières de multiples avantages tels qu'une intégration accrue, ainsi qu'une augmentation de la compétitivité et du choix de produits offerts aux consommateurs de tous pays. Toutefois, ces bénéfices potentiels ne seront pleinement réalisés qu'à la condition d'avoir accès, à un coût abordable, à l'infrastructure et aux services liés au cybercommerce, et d'évoluer dans un climat de confiance et de sécurité dans ce domaine. Du point de vue de la politique commerciale internationale, il faudra clarifier la manière dont les règles commerciales internationales doivent s'appliquer aux transactions électroniques.

Depuis 1998, les membres de l'OMC étudient divers aspects du cybercommerce liés au commerce dans le contexte d'un programme de travail sur le commerce électronique. Selon l'opinion du Canada, un des objectifs clés du programme de travail de l'OMC consiste à clarifier la manière dont les règles commerciales internationales doivent s'appliquer au cybercommerce. Les membres ont entamé un dialogue permanent pour décider des mesures à prendre pour favoriser la croissance du cybercommerce, réduire les obstacles au commerce et faire profiter tous les membres de l'OMC des avantages potentiels du commerce électronique.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'OMC compte actuellement 145 membres. Par conséquent, il n'est pas étonnant que des différends surgissent de temps à autre à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord sur l'OMC (Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce). Par contre, ce qui est surprenant, c'est le nombre relativement peu élevé de différends qui surviennent à un moment ou à un autre. Pour résoudre ces différends commerciaux « pacifiquement », les membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus complexe contenu dans le (Mémorandum d'accord sur le règlement des différends) de l'OMC. Ce processus comprend la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes d'experts indépendants lorsque les parties sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à un Organe d'appel permanent. Ainsi, le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC aide à faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et permet de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales. C'est pourquoi il est sans aucun doute la pierre angulaire du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Il est permis de croire que le Mémorandum de l'OMC est le moyen le plus efficace dont nous disposons aujourd'hui pour régler les différends entre États souverains. Toutefois, nous estimons qu'il pourrait être amélioré. Les membres de l'OMC ont convenu, lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha, de négocier des améliorations et des clarifications à apporter au Mémorandum, et ce, avant mai 2003. Jusqu'à cette date, une session extraordinaire de l'organe de règlement des différends a été convoquée pour discuter des propositions. Au nombre des points que le Canada souhaiterait voir examinés, figurent les règles relatives à la mise en œuvre et aux mesures de rétorsion qui, à notre avis, méritent d'être clarifiées, ainsi que les moyens d'accroître la transparence du processus de règlement des différends sans toutefois en compromettre la nature bilatérale fondamentale.

contrats. En outre, des fournisseurs de services travaillant à leur compte (c.-à-d. des professionnels) demandent à avoir accès aux marchés étrangers pour fournir leurs services.

Le Canada est partie à plusieurs accords commerciaux régionaux, bilatéraux et multilatéraux : l'ALENA, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), l'AGCS et l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica (ALECCR). Ces accords contiennent des dispositions concernant la mobilité de la main-d'œuvre qui favorisent le commerce des marchandises et des services ainsi que l'investissement en facilitant les mouvements transfrontaliers de personnes. Ces dispositions touchent les séjours temporaires de gens d'affaires, les mutations internationales au sein des entreprises et la circulation de certains spécialistes. En outre, l'ALENA et l'ALECC facilitent la circulation des commerçants et des investisseurs.

Conformément à l'ALENA, à l'AGCS et à l'ALECC, le Canada exempte certaines catégories de travailleurs de l'application du critère du marché de l'emploi. L'effet positif de l'assouplissement des règles régissant les séjours temporaires de travailleurs l'emporte sur tout effet négatif que cette mesure pourrait avoir sur le marché du travail.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement profité des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'AGCS, et les négociations en cours devraient leur permettre de profiter encore davantage de la libéralisation accrue du commerce. En tant que pays commerçant, le Canada souhaite participer à l'établissement de conditions plus favorables et plus sûres pour le commerce international des services et continuera, dans les négociations au titre de l'AGCS, de chercher à obtenir de nouveaux engagements sur les autorisations de séjours temporaires ainsi qu'une plus grande transparence de ces engagements, afin de garantir et d'élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services.

INVESTISSEMENT

À Doha, les ministres ont reconnu qu'il était important d'adopter un cadre pour garantir à l'investissement étranger direct des conditions transparentes, stables et prévisibles et ils ont convenu de lancer des négociations sur l'investissement après la prochaine réunion ministérielle de l'OMC, pourvu qu'il y ait accord sur les modalités de négociation. Le Canada estime que, pour les pays d'accueil, un cadre qui permet la circulation transfrontalière de l'investissement faciliterait les transferts de technologies et contribuerait à la croissance économique et au développement. Les investisseurs profiteraient du climat de certitude assuré par des règles renforcées sur la transparence et la non-discrimination. Par conséquent, le Canada est favorable au lancement de négociations sur un cadre multilatéral de l'investissement à l'occasion de la réunion des ministres de l'OMC qui se tiendra à Cancun en 2003.

POLITIQUE SUR LA CONCURRENCE

Le Canada appuie l'établissement d'un cadre multilatéral pour la politique sur la concurrence et déploie des efforts en vue du lancement de négociations à l'occasion de la réunion ministérielle de Cancun. Il estime que ce cadre permettra d'éviter que les gains obtenus grâce à la libéralisation du commerce et de l'investissement ne soit miné par un comportement hostile à la concurrence chez des protagonistes privés. En établissant un ensemble cohérent de principes régissant de saines politiques sur la concurrence entre tous les membres, un accord multilatéral garantirait un environnement concurrentiel et plus transparent ainsi qu'un climat prévisible propice au commerce et à l'investissement étrangers. Un accord contribuerait également à réaliser un objectif important, soit le renforcement de la capacité institutionnelle dans les pays en développement.

TRANSPARENCE DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Le Canada estime que, en ce qui concerne la transparence dans les marchés publics, on est prêt à passer aux négociations. À Doha, les ministres de l'OMC ont répondu à une préoccupation importante des pays en développement en établissant qu'un accord de transparence ne restreindrait pas la possibilité d'appliquer dans leurs achats une préférence pour leurs entreprises. Les pratiques actuelles de transparence du Canada sont compatibles avec les éléments à l'étude à l'OMC. Pareil accord serait bénéfique pour les exportateurs de produits et de services qui cherchent à vendre aux gouvernements ou veulent agir comme sous-traitants des fournisseurs nationaux. En outre, un accord serait bénéfique pour les pays membres en augmentant la valeur obtenue pour leurs dépenses en matière d'achats, améliorerait l'infrastructure de gestion publique et réduirait les risques de corruption.

MARCHÉS PUBLICS

Afin de profiter des grandes possibilités de commerce international que représentent les marchés publics, dont la

sûrement l'expansion du commerce électronique et profiteront plus particulièrement aux petites et moyennes entreprises qui comptent sur la dimension économique et universelle d'Internet pour accéder à de nouveaux marchés.

SERVICES PROFESSIONNELS

Le secteur canadien des services professionnels, largement dominé par les professions d'ingénieurs, d'architectes et de conseillers en gestion, a affiché une croissance continue de ses activités internationales d'environ 20 % par année (6 milliards de dollars en 1999) au cours de la dernière décennie. Les capacités et l'expertise des fournisseurs canadiens de services professionnels sont reconnues et recherchées dans le monde entier. Les cabinets canadiens d'experts-conseils se classent au quatrième rang des entreprises ayant enregistré le meilleur chiffre d'affaires à l'étranger, derrière ceux des États-Unis, du Royaume-Uni et des Pays-Bas. Les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer parti des débouchés à l'échelle internationale, les deux principaux systèmes juridiques (la *common law* et le droit civil) étant appliqués au Canada. Les cabinets canadiens d'experts-comptables s'orientent de plus en plus vers la formation d'alliances internationales, qui s'ajoutent pour certains à leur affiliation à des groupes nationaux ou interprovinciaux. Nos cabinets d'architectes exécutent des travaux dans des domaines où leur compétence est mondialement reconnue (bâtiments scolaires, aéroports, tours de bureaux, conception et technologie de la construction en régions polaires) et sont particulièrement actifs dans la région de l'Asie-Pacifique.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont bénéficié dans une large mesure des engagements que le Canada a obtenus d'autres parties dans le cadre de l'AGCS. De plus, les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion d'accélérer l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels, y compris les services juridiques, les services comptables, la vérification et la tenue des livres, les services fiscaux, les services d'architecture, les services de planification urbaine et les services d'architecture paysagiste. Le Canada a demandé à ses partenaires commerciaux d'améliorer leurs engagements à l'égard des services professionnels en éliminant les barrières commerciales reliées, par exemple, aux règlements sur les autorisations de séjours temporaires, aux restrictions à l'investissement et à la propriété ainsi qu'aux exigences relatives à la nationalité et à la citoyenneté. Ces demandes ont été formulées, et sont présentement renforcées, dans la phase actuelle des négociations de l'AGCS qui portent sur l'accès aux marchés.

Le Canada cherche également à améliorer l'accès aux marchés par un renforcement des disciplines, afin que les mesures telles que les prescriptions et les procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions ayant trait aux permis que stipule déjà l'AGCS soient fondées sur des critères objectifs et transparents. À cette fin, l'OMC a institué, en avril 1999, un Groupe de travail de la réglementation intérieure, dont le mandat est d'élaborer toutes les disciplines nécessaires relativement aux services professionnels (et éventuellement à d'autres catégories de services), à partir du travail accompli depuis 1995 par le Groupe de travail des services professionnels. Le Canada est résolu à poursuivre les travaux au sein des entités actuelles ainsi que d'autres entités, selon les besoins, pour améliorer l'ouverture des régimes nationaux de réglementation.

La facilitation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services

AUTORISATIONS DE SÉJOUR TEMPORAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir poursuivre et élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin du complément de certitude que peut procurer l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes. À cette époque de mondialisation de l'économie, les entreprises doivent déplacer du personnel clé sur des marchés étrangers à titre provisoire pour fournir des services (gestion, direction et services spécialisés) à une filiale ou à une société affiliée, faciliter la vente de produits ou la prestation de services, ou consulter des clients ou négocier des

par l'AGCS. Ces réunions bilatérales permettent aux pays d'avoir une idée claire des demandes de libéralisation de leurs partenaires commerciaux. Les demandes visent à éliminer certains obstacles au commerce qui sont érigés dans des pays présentant un intérêt en matière d'exportation.

Les offres initiales prendront en compte les paramètres de base de la négociation que chaque pays aura établi pour lui-même, ainsi que les diverses demandes bilatérales qu'il aura reçues d'autres membres. Par exemple, au Canada, ces paramètres de base indiquent clairement que la santé, l'enseignement public, les services sociaux et la culture ne sont pas négociables; par conséquent, le Canada ne les inclura pas à son offre. L'offre initiale et toutes les offres ultérieures dépendent du niveau de libéralisation atteint à la fin des négociations.

Dans le cadre d'un engagement pris dans l'ensemble du gouvernement d'accroître la transparence, le ministre du Commerce international a annoncé le 11 juin 2002 l'approche adoptée par le Canada à l'égard des négociations sur les services menées dans le cadre de l'OMC, qui permettront de veiller à ce que les Canadiens continuent de figurer parmi les citoyens les mieux informés au monde sur les négociations commerciales. En particulier, le Canada annoncera publiquement en avril 2003 l'offre conditionnelle initiale qui sera présentée à nos partenaires commerciaux de l'OMC dans le contexte des négociations sur l'AGCS. Le Canada reste le seul pays à avoir pris cet engagement.

À la fin du processus de négociations (actuellement fixée pour 2005), les résultats des négociations bilatérales des demandes et des offres seront applicables sur la base de la « nation la plus favorisée » (c.-à-d. que tous les pays de l'OMC pourront en profiter). De cette manière, tous les pays membres bénéficient, dans une certaine mesure, des négociations bilatérales, peu importe que les engagements sur l'accès aux marchés soient négociés à l'échelle bilatérale ou non. Par ailleurs, les membres conservent la possibilité d'ouvrir les secteurs de leur choix.

Le Canada s'efforcera d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec les autres membres de l'OMC, le Canada s'efforcera d'accroître la transparence et la clarté de l'AGCS afin d'en faciliter l'utilisation. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou potentiels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants des services canadiens et la possibilité, pour les consommateurs canadiens, d'avoir accès à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le Canada fera pression afin d'obtenir pour les fournisseurs de services un accès accru aux marchés de divers secteurs, dont les services aux entreprises de même que les services professionnels, financiers, de télécommunications, informatiques et environnementaux. Ce faisant, il accordera une attention particulière à la situation de ses petites et moyennes entreprises. Le gouvernement canadien entend également préserver la capacité du Canada à maintenir et à établir des règlements dans certains secteurs, tels que la santé, l'enseignement public et les services sociaux, et défendre son droit de promouvoir et de préserver sa diversité culturelle. En outre, dans le cadre de la Déclaration ministérielle de Doha de novembre 2001, les membres de l'OMC ont réaffirmé avec force leur droit de réglementer et d'instaurer de nouveaux règlements pour atteindre leurs objectifs en matière de politique nationale.

SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS DE BASE

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer le meilleur parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1997 à l'AGCS, le Canada suit de près la mise en œuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux. L'ATB consiste en la prise d'engagements précis par des pays signataires sur l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Quatre-vingt-huit pays, cumulant plus de 90 % des revenus mondiaux de télécommunications, ont pris de tels engagements.

Il y a de bonnes raisons de profiter des négociations menées dans le cadre de l'AGCS et dans d'autres instances bilatérales et multilatérales pour libéraliser davantage le marché des services de télécommunications. Dans tous ces pourparlers, le Canada préconise la libéralisation des marchés, sur le principe que tous les pays bénéficieront de l'expansion du marché international des services de télécommunications. Cette libéralisation profiterait non seulement aux exportateurs de services, mais aussi aux exportateurs de produits de télécommunications et de produits informatiques. En outre, puisque les télécommunications sont la dorsale d'Internet, elles favoriseront

Processus de consultation sur l'AGCS

La tenue de consultations nationales est essentielle à l'amélioration des principes de bonne administration publique et de la transparence ainsi qu'à la promotion d'une approche démocratique pour élaborer des politiques commerciales. La politique commerciale du Canada englobe des intérêts plus vastes que ceux du milieu des affaires, et tous les citoyens peuvent participer à définir cette politique.

La tenue de consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC demeure un aspect important de l'engagement global pris par le gouvernement canadien pour veiller à ce que la position du Canada sur l'AGCS continue de refléter les intérêts de tous les Canadiens. Le gouvernement sollicite et continuera de solliciter l'opinion des Canadiens dans le cadre de l'élaboration de ses politiques et de ses positions commerciales, en utilisant des mécanismes de consultation très variés. Entre autres mécanismes, on peut citer le processus de consultation du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI) ainsi que les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le gouvernement engage également des consultations auprès des administrations municipales. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement invite tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web Services 2000 de l'AGCS (*services2000.ic.gc.ca*).

Le gouvernement du Canada travaille en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux et territoriaux qui ont compétence dans de nombreux secteurs du commerce des services, pour élaborer ses positions de négociation initiales. Par exemple, en 2002, le gouvernement a engagé une nouvelle série de négociations intersectorielles d'un bout à l'autre du pays. Ces consultations ont porté sur toutes les négociations bilatérales et multilatérales actuellement en cours, reliées aux services (AGCS, Zone de libre-échange des Amériques, Canada-Amérique centrale, Canada-Singapour, Canada-Marché commun des Caraïbes et Canada-Marché commun). Le gouvernement entreprend des actions coordonnées avec les provinces et les territoires pour entendre l'opinion, non seulement des fonctionnaires provinciaux, mais également des groupes locaux d'entreprises et des organisations non gouvernementales locales sur la position de négociation du Canada. En plus d'instaurer un dialogue mutuellement instructif entre les fonctionnaires du gouvernement et les parties intéressées, les consultations ont fourni une dimension régionale aux observations des Canadiens sur les négociations, en plus d'un certain équilibre.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle que l'OMC a tenue à Doha en novembre 2001, le gouvernement continuera de consulter, d'informer et de faire participer les citoyens au fur et à mesure des progrès des négociations pour veiller à ce que la position du Canada sur l'AGCS tienne compte des intérêts de l'ensemble des Canadiens.

Le gouvernement se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) ou celui du gouvernement canadien sur les négociations de l'AGCS (*services2000.ic.gc.ca*).

du commerce des services de l'OMC. À la Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres de l'OMC ont convenu que les pays soumettraient leurs demandes initiales d'engagements en matière d'accès aux marchés (c.-à-d. les engagements de libéralisation des marchés qu'ils réclament de leurs partenaires) au plus tard le 30 juin 2002, et leurs offres initiales (c.-à-d. les engagements de libéralisation qu'ils sont disposés à prendre vis-à-vis de leurs partenaires) au plus tard le 30 mars 2003.

Le Canada a présenté ses demandes initiales à d'autres membres de l'OMC dans le délai convenu. Une description des demandes initiales en matière d'accès aux marchés qui ont été soumises par le Canada à d'autres pays est disponible en direct (*www.dfait-maeci.gc.ca /tna-nac/service-fr.asp* et *services2000.ic.gc.ca*). Ces renseignements ont été compilés après la tenue de consultations approfondies auprès de parties intéressées canadiennes et sont le fruit d'une étroite collaboration avec les provinces et les territoires. Au cours de l'étape de négociations portant sur l'accès aux marchés, les pays membres de l'OMC se réunissent de manière bilatérale pour se soumettre l'un l'autre des demandes initiales en matière d'accès aux marchés dans les 12 grands secteurs de services couverts

FACILITATION DU COMMERCE

Au cours des dernières années, un certain nombre de facteurs — dont la croissance des échanges, la conclusion de nouveaux accords commerciaux et les obstacles réels à l'accès aux marchés que connaissent les négociants à l'échelle mondiale — ont confronté les gouvernements à des exigences sans cesse nouvelles de dédouaner les marchandises rapidement et de manière prévisible et de mettre en place des mesures permettant de faciliter les mouvements de marchandises hors des frontières nationales.

Les règles de l'OMC renferment diverses dispositions qui visent à accroître la transparence et à établir des normes minimales de procédure, telles que les articles V (Liberté de transit), VIII (Redevances et formalités se rapportant à l'exportation et à l'importation) et X (Publication et application des règlements relatifs au commerce) du GATT. Toutefois, la facilitation du commerce en tant que sujet distinct n'a pas été rajoutée au programme de l'OMC avant 1996, date à laquelle la Conférence ministérielle de Singapour a chargé le Conseil du commerce des marchandises d'entreprendre des travaux exploratoires et analytiques pour simplifier les procédures commerciales et évaluer la portée des règles de l'OMC dans ce domaine. Dans le cadre de la Conférence ministérielle de Doha en 2001, les ministres ont convenu de mettre sur pied un programme de travail sur la facilitation du commerce et de prendre une décision sur les modalités des négociations portant sur la facilitation du commerce au moment de la Conférence ministérielle de 2003.

Le but premier du Canada consiste à veiller à ce que la Conférence ministérielle de l'OMC qui se tiendra à Cancun en 2003 donne lieu à la décision de lancer des négociations sur la facilitation du commerce. Pour ces négociations, le gouvernement s'est fixé comme objectif de prendre appui sur les obligations existantes envers l'OMC (c'est-à-dire, les articles V, VIII et X du GATT) et de négocier des disciplines qui assureront la plus grande transparence possible, accéléreront la mise en circulation des marchandises et permettront de réduire, de simplifier, de moderniser et d'harmoniser les prescriptions et les formalités à la frontière. En cherchant à conclure un accord pour négocier des règles sur la facilitation du commerce, le Canada, comme d'autres membres qui partagent la même optique, a présenté en 2002 toute une variété de propositions concrètes visant à clarifier et à améliorer les obligations existantes. Ces propositions doivent être étudiées plus en détail pendant la prochaine étape du programme de travail sur la facilitation du commerce, qui aura lieu au premier semestre de 2003.

Le Canada reconnaît les craintes légitimes soulevées par certains pays en développement quant à leur capacité à mettre en œuvre de nouveaux engagements. Aussi, sommes-nous d'accord pour que le renforcement de la capacité fasse partie intégrante de toute négociation de l'OMC sur les engagements relatifs à la facilitation du commerce. Nous souscrivons par ailleurs à toute mesure d'assistance technique et de renforcement de la capacité qui aiderait les pays en développement à respecter des normes plus strictes de gestion de la frontière.

Nous estimons que des règles de l'OMC sur la facilitation du commerce permettraient d'améliorer la transparence, la prévisibilité et l'application régulière de la procédure, de simplifier les formalités, de procéder à un dédouanement rapide, d'utiliser les ressources de manière plus efficace et de renforcer l'efficacité des contrôles frontaliers et des mesures d'exécution à la frontière. À notre avis, la facilitation du commerce bénéficiera à tous les pays et sera un complément naturel aux négociations sur l'accès aux marchés des biens. La mise en place de nouvelles règles de facilitation du commerce aidera les pays à moderniser leur système frontalier pour expédier des marchandises à l'étranger, tout en respectant pleinement les objectifs non commerciaux, tels que ceux reliés à la sécurité. L'amélioration des systèmes frontaliers aiderait également à réduire les coûts de tous les négociants, une question particulièrement intéressante pour les petites et moyennes entreprises.

Améliorer l'accès aux marchés des services

NÉGOCIATIONS EN COURS DANS LE CADRE DE L'AGCS

Important exportateur de services, le Canada compte sur des règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Ces règles facilitent l'accès aux marchés étrangers pour les services canadiens tout en offrant aux consommateurs canadiens un choix plus vaste de services de qualité à des prix compétitifs.

Établi dans le cadre des accords de l'OMC en 1995, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) exigeait l'ouverture de nouvelles négociations sur les services au plus tard en janvier 2000. Des négociations se déroulent depuis dans le cadre de réunions spéciales du Conseil

programme relatif au sucre de l'Union européenne, la Foreign Sales Corporation (États-Unis), ainsi que le réexamen, par les États-Unis, des droits antidumping sur les produits plats en acier au carbone à l'épreuve de la corrosion importés du Japon. Le Canada a continué d'intervenir à titre de tiers à l'action menée par l'OMC contre l'« amendement Byrd » aux États-Unis. Pour obtenir des renseignements sur l'amendement Byrd, nous vous invitons à consulter le chapitre 4 intitulé Ouverture sur les Amériques.

Initiative sur l'acier de l'Organisation de coopération et de développement économiques

En septembre 2001, un groupe de haut niveau sur l'acier, sous l'égide de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), s'est lancé dans un processus visant à établir des disciplines multilatérales potentielles sur l'intervention du gouvernement dans le secteur de l'acier. Le principal objectif de ces travaux consiste à établir des disciplines sur les subventions et les autres mesures publiques qui faussent les marchés de l'acier. Ces disciplines, combinées à des actions menées par l'industrie pour fermer les usines caractérisées par un rendement insuffisant ou une capacité excédentaire de production d'acier, représentent une tentative pour éliminer les facteurs qui faussent les marchés et entraînent le recours à des mesures commerciales.

Par suite de cette initiative, les participants envisagent maintenant un accord sur les disciplines possibles de l'intervention de l'État dans le secteur de l'acier. Le Canada a soutenu fermement et continue de soutenir le processus du Groupe de haut niveau de l'OCDE sur l'acier et son objectif est de conclure un accord sur les subventions de l'acier.

Le Canada continue de travailler avec ses partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) pour trouver des moyens d'améliorer les chances de réussite. À cette fin, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont présenté une déclaration conjointe, dans le cadre de l'ALENA, sur leur engagement à apporter une solution aux mesures qui ont pour effet de fausser les échanges, surtout les subventions, laquelle pourrait servir de modèle pour l'établissement d'un accord multilatéral. Dans cette déclaration, les gouvernements de l'ALENA expriment leur engagement à commencer immédiatement les travaux pour élaborer une déclaration de principe sur l'acier. Les gouvernements de l'ALENA détermineront des mesures et des pratiques employées au sein du marché nord-américain de l'acier qui risquent de fausser le marché et établiront un plan d'action détaillé pour y remédier.

Les gouvernements de l'ALENA, qui reconnaissent l'importance de maintenir ouvert le marché de l'acier au sein de l'Amérique du Nord, ont également convenu de former un comité de l'ALENA sur le commerce de l'acier afin de rendre exécutoire la déclaration de principe et de poursuivre les travaux de collaboration pour mener à bien le processus de l'OCDE et d'autres initiatives multilatérales.

RÈGLES D'ORIGINE

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles d'origine communes à diverses fins liées au commerce non préférentiel. Il était initialement prévu que le programme de travail soit achevé en juillet 1998; toutefois, le délai imposé pour l'achèvement des principales questions de politique relevées dans le rapport du Comité des règles d'origine du Conseil général a été repoussé à juillet 2003. Si les principales questions de politique sont réglées avant juillet 2003, le Comité des règles d'origine achèvera son travail technique avant la fin de 2003, ce qui comprend l'examen de la cohérence des résultats. L'incapacité du Comité des règles d'origine à respecter la date limite d'achèvement du programme de travail est attribuable à la complexité technique entourant l'élaboration de l'accord sur les règles pour tous les produits; aux positions rigides de nombreux membres, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture, des textiles et de l'habillement, ainsi que dans le domaine des produits industriels; et au manque de consensus sur la portée du programme de travail (c'est-à-dire pour déterminer si des règles harmonisées doivent être utilisées et dans quels cas).

Dans l'élaboration des règles d'origine communes pour l'établissement d'un régime commercial non préférentiel, l'objectif du Canada est tridimensionnel : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et la certitude du marché pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour restreindre l'accès aux marchés et obtenir l'établissement de règles efficaces du point de vue technique, conçues en fonction du caractère mondial de la production et de l'achat des matières et des produits. En ce qui concerne les répercussions des règles d'origine harmonisées, le Canada estime que les membres devraient utiliser ces règles pour faire appliquer des instruments de politique commerciale non préférentiels uniquement dans le cas où d'autres accords de l'OMC exigent que l'on détermine le pays d'origine.

l'Union européenne, la Chine, Hong Kong (Chine), la Corée et la Malaisie et continuera de la faire avec d'autres pays si l'occasion se présente.

Le Canada reconnaît l'importance de travailler à l'échelle internationale à l'élaboration de politiques sur la biotechnologie, et nous continuerons à suivre l'évolution de la situation dans d'autres pays pour tirer des leçons de leurs réussites et de leurs échecs. Le Canada joue un rôle de chef de file pour établir des normes internationales sur les aliments génétiquement modifiés et l'étiquetage de ces derniers par l'entremise de la Commission FAO/OMS du Codex Alimentarius. Le Canada préside le comité du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées, comité dont il est également membre et qui élabore des directives sur l'étiquetage d'aliments produits à partir de la biotechnologie. Le Canada a, par ailleurs, présidé un groupe international de rédaction pour fournir des conseils techniques sur des directives conçues pour l'étiquetage de ces aliments.

RECOURS COMMERCIAUX

Niveau bilatéral

Le gouvernement du Canada continue d'observer ce qui se passe en matière de recours commerciaux dans les pays où l'industrie canadienne a des intérêts commerciaux et d'aider les exportateurs canadiens qui font l'objet d'enquêtes dans d'autres pays en vue de l'imposition de mesures commerciales. Plus expressément, le gouvernement analyse les modifications apportées aux lois et les pratiques sur les recours commerciaux chez nos principaux partenaires commerciaux et il intervient selon qu'il convient dans des enquêtes particulières. En 2002, le gouvernement est intervenu auprès des autorités américaines à propos de l'enquête de sauvegarde sur l'acier, des enquêtes antidumping concernant les tomates, les moules et les crevettes nordiques et, enfin, dans les enquêtes sur les mesures antidumping et les droits compensateurs concernant les tiges de fil métallique. L'issue de ces causes est expliquée au chapitre 4, Ouverture sur les Amériques, dans la partie consacrée aux États-Unis. Le gouvernement a aussi participé activement à l'enquête de sauvegarde sur l'huile végétale comestible en Inde et il est intervenu auprès des autorités indiennes. Le 24 janvier 2003, le gouvernement indien a établi qu'il n'existait aucune preuve de préjudice et il a donc mis un terme à l'enquête.

Le gouvernement travaille actuellement avec les provinces touchées et la Commission canadienne du blé pour rejeter les allégations de subvention du blé qui font maintenant l'objet d'une enquête par le département américain du Commerce. La question est traitée plus en détail dans la partie du chapitre 4 consacrée aux États-Unis. Il importe de signaler que le Canada est intervenu auprès de l'Inde au sujet d'une enquête antidumping concernant la vitamine C et qu'il continue de suivre le dossier. Il est également intervenu auprès de la Chine dans une enquête de sauvegarde sur certains produits de l'acier. Parmi les autres causes que le gouvernement observe actuellement, notons l'enquête antidumping de l'Australie sur les garnitures de meulage, l'enquête de sauvegarde de la Russie sur les importations de volaille et l'examen possible de la Chine sur le papier journal et, enfin, les différends aux termes du chapitre 19 de l'ALENA concernant des exportations canadiennes.

Niveau multilatéral

Organisation mondiale du commerce

Dans le cadre du présent cycle de négociations commerciales multilatérales de l'OMC, le Canada cherche à introduire des disciplines plus précises et à promouvoir une utilisation plus transparente et plus claire des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. À cet égard, le Canada continue de participer à la discussion sur les questions dont on propose la négociation et a présenté un rapport général sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires, ainsi qu'une présentation plus détaillée sur les droits antidumping. Parallèlement, le Canada souhaite examiner les principales dispositions en matière de recours commerciaux afin de renforcer et de clarifier les règles et d'atteindre une plus grande convergence et une meilleure prévisibilité de leur application à l'échelle internationale. Le Canada est encouragé par les discussions visant à déterminer les causes sous-jacentes des mesures liées aux recours commerciaux.

En plus de contribuer activement aux travaux des comités des pratiques antidumping, des subventions et des mesures de sauvegarde de l'OMC — pour s'assurer que tous les membres administrent leurs lois en matière de recours commerciaux conformément aux règles prescrites par l'OMC —, le Canada participe à titre de tierce partie aux procédures de règlement des différends portant sur des questions qui lui importent. C'est ainsi qu'il a pris part en cette qualité aux procédures de l'OMC concernant la mesure définitive sur les droits antidumping prise par l'Argentine contre les importations de volaille en provenance du Brésil, le

MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) stipule que les mesures SPS doivent prendre appui sur des principes et des preuves scientifiques, qu'elles ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire et qu'elles ne doivent pas constituer un moyen de discrimination inéquitable entre les pays ou un obstacle déguisé aux échanges commerciaux. L'Accord SPS est en vigueur depuis 1995, et ce mécanisme demeure raisonnablement efficace. De toute évidence, le Canada n'est pas le seul pays à croire en l'efficacité de cet accord puisqu'il a été convenu à Doha que l'Accord SPS ne serait pas modifié au cours du présent cycle de négociations de l'OMC.

L'Accord SPS a présidé à la création du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS), lequel est chargé de surveiller la mise en place et la mise en œuvre de l'Accord. Le Comité se réunit généralement trois fois par an, et le Canada prend une part active à ses travaux.

Au cours de l'année écoulée, le Comité SPS a maintenu ses efforts sur les problèmes de mise en œuvre des pays en développement. Le Comité s'est penché en priorité sur les contraintes à la mise en œuvre auxquelles font face les pays en développement, en ce qui concerne entre autres l'accès aux dispositions de traitement spécial et différencié de l'Accord SPS. Le Canada a soumis une proposition qui vise à offrir aux membres de l'information sur le recours à un traitement spécial et différencié en vertu des obligations de transparence de l'Accord SPS, ce qui inciterait une utilisation accrue des dispositions de traitement spécial et différencié. Le Comité s'est également penché sur les questions de l'équivalence, de la transparence et de l'assistance technique. Par exemple, le Comité a élaboré et adopté un modèle de notification des accords qui tiennent compte de l'appréciation de l'équivalence. Le Comité a également revu et mis à jour les procédures recommandées pour la mise en œuvre des obligations de transparence des accords SPS. Vingt-neuf pays en développement ont soumis des réponses aux questionnaires sur l'assistance technique que le Comité a élaboré et distribué à la fin de 2001. De même, le Comité a convenu que le rapport du prochain examen de l'Accord SPS serait rédigé en vue de la 6e Séance de la Conférence ministérielle de 2005.

De plus en plus, le Canada et les autres membres de l'OMC, y compris les pays en développement, se servent du Comité comme d'une tribune pour discuter d'enjeux bilatéraux. En 2002, les membres de l'OMC ont soulevé plus de questions à caractère bilatéral que jamais. Le Canada a soulevé 13 questions à caractère bilatéral qui portaient entre autres sur le moratoire imposé par l'Union européenne sur les organismes génétiquement modifiés (OGM), la réglementation chinoise en matière d'OGM, les restrictions du Brésil sur les pommes de terre et d'autres produits d'origine végétale, les mesures prises par les Philippines à l'endroit des produits de la viande, les permis d'importation exigés par Panama en ce qui concerne les produits agricoles ainsi que les mesures prises par l'Argentine en ce qui concerne l'encéphalopathie bovine spongiforme.

BIOTECHNOLOGIE ET ÉTIQUETAGE OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles d'étiquetage obligatoires pour les produits alimentaires transformés ou produits avec des organismes génétiquement modifiés. Le recours à l'étiquetage pour indiquer des questions en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à offrir aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada se dit préoccupé de la tendance de plus en plus prononcée à imposer un étiquetage obligatoire sur la méthode de production lorsque d'autres options, moins restrictives pour les échanges, pourraient être adoptées. L'utilisation de l'étiquetage obligatoire pour indiquer la méthode de production (lorsque cela ne touche pas les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisée comme mesure de discrimination à l'encontre de « produits similaires » et pourrait représenter un obstacle technique au commerce. La non-discrimination est un principe enchâssé dans l'Accord de l'OMC.

Soulignons que la question de l'étiquetage obligatoire de la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. L'étiquetage obligatoire de la méthode de production pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres industries canadiennes, comme l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches.

L'industrie, les producteurs et les consommateurs canadiens collaborent pour trouver un moyen d'offrir davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes élaborent actuellement un cadre pour l'étiquetage facultatif des aliments obtenus à l'aide ou sans l'aide de la biotechnologie. Le Canada défend cette approche depuis quelque temps auprès de ses partenaires commerciaux tels que

soutient que l'approche de précaution doit être fondée sur l'évaluation et la gestion scientifiques des risques, et qu'elle ne devrait pas être invoquée abusivement ou pour justifier des décisions arbitraires. En outre, au Canada, les avis juridiques indiquent que nous ne considérons pas pour l'instant l'approche de précaution comme une règle du droit coutumier international.

Aussi le gouvernement s'emploie à faire en sorte qu'il existe au Canada une concordance de vues sur l'application de l'approche de précaution, aussi bien sur son territoire qu'à l'échelle internationale, et que ses partenaires commerciaux respectent ses droits en matière de commerce international, entre autres ceux qui sont définis dans les accords de l'OMC. À cet égard, le gouvernement tient des consultations auprès des Canadiens sur « une perspective canadienne sur l'approche et le principe de précaution ». Un document à ce sujet se trouve dans le site Web du MAECI (*www.dfait-maeci.gc.ca*). Nous nous attendons à ce que les discussions sur la question se prolongent pendant un certain temps, aussi bien à l'échelle nationale que dans diverses tribunes internationales.

En vertu de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles ou injustifiables, qu'ils soient fondés sur des règlements, des normes ou des évaluations de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Plus particulièrement, le Canada est préoccupé par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie, ainsi que la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui ne sont pas reliés au produit. Pour aider le Comité des OTC à résoudre les problèmes d'étiquetage, le Canada a élaboré un cadre permettant de mener des discussions non officielles, qui couvre des questions telles que les instruments de politique relatifs à l'étiquetage, l'application des mesures obligatoires et facultatives, l'harmonisation et l'équivalence ainsi que les considérations des pays en développement. Ce document est disponible dans le site Web de l'OMC (*www.wto.org*) sous le numéro G/TBT/W/174.

Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de promouvoir la réforme et les saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes dans les instances internationales avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré relativement aux ARM une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit la consultation approfondie des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce (dans leurs domaines de compétence) ainsi que des parties intéressées du secteur privé, y compris l'industrie. Ce document est également disponible dans le site Web de l'OMC sous le numéro G/TBT/W/167.

Le Canada participe activement aux travaux réguliers du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC. Nous nous préparons actuellement à la conclusion du troisième examen triennal qui est prévue pour 2003. Cet examen donnera l'occasion au Canada de travailler en vue d'une mise en œuvre plus poussée de l'Accord OTC à l'échelle internationale. En conformité avec la Déclaration de Doha, les priorités du Canada énoncées dans le troisième examen porteront sur des questions liées au renforcement des capacités des pays en développement et à la prestation de l'assistance technique liée au commerce, ainsi que sur des procédures d'évaluation de la conformité et des questions reliées à l'étiquetage. Reconnaissant le caractère prioritaire de ces secteurs, le Comité des OTC animera deux ateliers importants en 2003 : le premier portera sur l'assistance technique liée au commerce, pour laquelle un financement pourra être offert aux pays en développement, et l'autre sur des questions touchant à l'étiquetage. Le Canada a joué un rôle de chef de file dans la préparation de ces ateliers et s'est fermement et pleinement engagé à l'égard de ces deux événements.

Le troisième examen triennal fournira également au Canada l'occasion d'améliorer et de pousser plus avant les discussions multilatérales qu'il a engagées sur des questions précises qui revêtent une importance toute particulière pour les producteurs, les exportateurs et les gouvernements canadiens. Nous continuerons à appuyer la mise en œuvre plus poussée des diverses obligations souscrites en vertu de l'Accord OTC, ce qui réduira les obstacles techniques au commerce entre les partenaires commerciaux du Canada et permettra éventuellement de faciliter l'exportation des produits canadiens.

les membres ont débattu en détail les questions soulevées par les propositions.

Les négociations agricoles se sont notablement intensifiées depuis le lancement du cycle de négociations élargi de l'OMC à Doha, en novembre 2001. La Déclaration ministérielle de Doha établit un ambitieux programme de négociations pour l'agriculture. Les ministres ont demandé à ce que les négociations relatives à l'agriculture débouchent sur une réforme fondamentale, au moyen de négociations exhaustives visant à apporter des améliorations importantes dans le domaine de l'accès aux marchés; à réduire toute forme de subvention à l'exportation, avec pour objectif leur élimination; et à réaliser d'importantes réductions de l'aide intérieure, qui fausse les échanges. La réalisation de cet ambitieux mandat contribuerait grandement à répondre aux questions fondamentales qui sont à la base d'un grand nombre des difficultés qu'éprouvent les agriculteurs et les transformateurs canadiens.

La Déclaration de Doha pose d'importants jalons pour les négociations sur l'agriculture, y compris l'objectif d'établir des modalités d'ici le 31 mars 2003. En décembre 2002, le président des négociations sur l'agriculture diffusait un aperçu écrit récapitulant les questions débattues au cours de ces négociations et identifiant les domaines clés de divergence qui nécessitent une attention particulière. L'aperçu a servi de base à des discussions approfondies par les membres de l'OMC sur d'éventuelles modalités, ce qui, en retour, a fourni au président le matériel nécessaire à l'élaboration des diverses ébauches du document sur les modalités. Les membres de l'OMC sont actuellement engagés dans des négociations intensives relativement à la dernière version du document afin d'assurer la plus grande cohérence possible conformément au mandat de Doha.

Les ministres auront l'occasion d'examiner l'avancée des négociations sur l'agriculture à l'occasion de la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC qui se tiendra en septembre 2003, à laquelle ils fourniront d'autres orientations, s'il y a lieu, pour faire avancer ces négociations. La date visée pour conclure la série globale de négociations de Doha, y compris celles portant sur l'agriculture, a été fixée au 1er janvier 2005.

Le gouvernement continue de consulter les provinces et les Canadiens de tous milieux au sujet des négociations sur l'agriculture par l'intermédiaire de divers moyens, y compris des rencontres avec des associations industrielles, des groupes consultatifs provinciaux et du secteur industriel ainsi que par le biais des sites Web du MAECI et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur la politique commerciale.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'objectif du Canada est de faire en sorte que les mesures réglementaires et les normes relatives aux marchandises qui existent dans d'autres pays membres de l'OMC servent à la réalisation d'objectifs légitimes et n'établissent pas de discrimination indue à l'égard des produits canadiens. Ces mesures comprennent les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les procédures d'évaluation de la conformité qui déterminent si un produit est conforme aux exigences d'une norme ou d'un règlement particulier.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) définit les obligations et les droits internationaux des membres pour ce qui est de l'élaboration et de l'application des mesures de normalisation qui touchent le commerce. Cet accord est fondé sur le principe suivant lequel les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des règlements techniques obligatoires à condition que ces règlements ne soient pas plus restrictifs pour le commerce international qu'il n'est nécessaire pour atteindre des objectifs légitimes. Les mesures visées par l'Accord OTC sont assujetties aux droits et aux obligations des membres de l'OMC, y compris aux dispositions relatives au règlement des différends.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en œuvre générales de l'Accord OTC, ainsi que du Code de pratique qui lui est annexé et qui s'applique aux normes facultatives. Le Canada participe également aux travaux de nombreux organismes internationaux qui déterminent des normes, dont l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été l'un des premiers pays à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour que ses entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes de gestion de l'environnement (ISO 14000), facilitant ainsi nos exportations en aidant les exportateurs à satisfaire aux exigences des clients étrangers.

Le rôle de la précaution en matière de réglementation et ses conséquences pour le commerce revêtent de l'importance dans de nombreux domaines qui intéressent le Canada. Le principe de la précaution fondée sur la science sert d'assise à tout le système de réglementation canadien et est particulièrement invoqué pour protéger la santé publique et défendre les intérêts sociaux, économiques et environnementaux de nos citoyens, ainsi que pour préserver notre réputation internationale à titre de fournisseur de produits et de services sûrs et de qualité supérieure. Le Canada

Le Canada considère que la participation entière et efficace des pays en développement à ces négociations est un élément essentiel à la réussite du Programme de Doha pour le développement. On sait, par expérience, que la libéralisation des tarifs favorise l'augmentation des activités commerciales et des investissements, contribuant ainsi dans une large mesure au développement économique. Cela dit, il convient d'accorder une attention toute particulière aux besoins et aux priorités des pays en développement. Le Canada estime que les pays en développement (surtout les pays les moins avancés) devraient pouvoir bénéficier d'une plus grande marge de manœuvre pour mettre en œuvre leurs engagements.

Le Canada a mené des consultations publiques sur l'accès aux marchés non agricoles au cours de l'été et au début de l'automne 2002. Au fur et à mesure que progresseront les négociations, le Canada continuera à attacher beaucoup d'importance aux observations soumises par les provinces, l'industrie, les organisations non gouvernementales et le grand public pour élaborer sa position de négociation.

Les membres de l'OMC ont fixé la date limite du 31 mai 2003 à la conclusion d'un accord sur les modalités des négociations sur l'accès aux marchés non agricoles. Un examen des progrès du cycle de négociations sera effectué au moment de la Conférence ministérielle de l'OMC en septembre 2003, le cycle de négociations devant quant à lui être conclu avant la fin de 2004.

AGRICULTURE

Les agriculteurs et les transformateurs canadiens travaillent dans un marché international : pour la seule année 2002, ils ont exporté pour environ 25,8 milliards de dollars et importé pour 20,1 milliards de dollars de produits agroalimentaires. En fait, le Canada est désormais le troisième exportateur de produits agroalimentaires à l'échelle mondiale, derrière les États-Unis et les pays de l'Union européenne et le cinquième importateur mondial. Compte tenu de la place occupée par le Canada dans le commerce international des produits agroalimentaires, il est de notre plus grand intérêt de veiller à ce que les règles du commerce international qui régissent l'agriculture soient équitables. Nous devons faire en sorte que les producteurs et les transformateurs canadiens puissent avoir accès aux marchés étrangers et qu'ils ne soient pas désavantagés par les niveaux élevés de subventionnement offerts par d'autres pays. Pour cette raison, le cycle de négociations de l'OMC sur l'agriculture actuellement en cours est de la plus haute importance pour le secteur agroalimentaire canadien.

L'Accord relatif à l'agriculture de l'OMC a été un résultat important des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay qui se sont achevées en 1993. Cet accord représentait une première étape importante dans l'établissement de règles et d'accords commerciaux agricoles dans les secteurs de l'accès aux marchés, du soutien interne et de la concurrence à l'exportation. En dépit de ces progrès, les membres de l'OMC ont reconnu que de nombreux travaux supplémentaires seraient nécessaires pour faire avancer le processus des réformes commerciales et ils se sont engagés à entamer de nouvelles négociations relatives à l'agriculture en 2000. Par conséquent, les négociations de l'OMC sur l'agriculture sont en cours depuis mars 2000.

La position initiale du Canada pour ces négociations a été annoncée en août 1999 par l'honorable Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international, et l'honorable Lyle Vanclief, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Cette position est le résultat de vastes consultations menées auprès des provinces et des divers intervenants canadiens des secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Les principaux objectifs de cette position de négociation initiale sont :

- d'éliminer toutes les subventions à l'exportation dans les délais les plus brefs possibles;
- d'obtenir une réduction maximale ou l'élimination de l'aide intérieure qui fausse le commerce ou la production;
- d'obtenir des améliorations concrètes et substantielles dans l'accès au marché pour tous les produits agricoles et alimentaires;
- d'assurer que les décisions sur la production et la commercialisation des produits canadiens, comme la gestion de l'offre ou la Commission canadienne du blé, sont des choix de politique intérieure et que le Canada maintiendra ces choix.

Entre mars 2000 et mars 2001, les membres de l'OMC ont soumis des propositions exprimant leurs idées et leurs objectifs à propos de la réforme du commerce agricole. Un grand nombre de membres de l'OMC, comprenant aussi bien des pays développés que des pays en développement, ont présenté des propositions traitant de questions telles que l'accès aux marchés, l'aide intérieure, la concurrence à l'exportation, la sécurité alimentaire, ainsi que des clauses de traitement préférentiel et spécial pour les pays en développement. Le Canada a présenté tous ses objectifs de négociation par l'intermédiaire de propositions et de soumissions, de manière indépendante ou conjointement avec le Groupe de Cairns. De mars 2001 à février 2002,

- apporter des solutions aux préoccupations exprimées par certains pays en développement quant au fait de prendre de nouveaux engagements.

Ces négociations couvrent des domaines pouvant générer des gains potentiels pour les pays en développement, notamment l'accès au marché des biens agricoles et industriels et le renforcement du système fondé sur des règles. Pour faciliter l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale, il convient d'entreprendre des actions cohérentes, ce qui suppose entre autres d'inclure le commerce dans les plans de développement et de réduction de la pauvreté.

Le Canada demeure résolu à appliquer une stratégie favorisant la conclusion d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux ciblés qui complètent ses initiatives commerciales multilatérales. De tels accords stratégiques peuvent contribuer à l'élaboration de règles et de normes communes qui régiront le commerce international, tout en dynamisant et en généralisant le mouvement de libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. Comme de plus en plus de pays cherchent à conclure de tels arrangements régionaux et bilatéraux, il incombe à toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient entièrement compatibles avec les principes de l'OMC et conformes à leur esprit.

La tenue de consultations continues auprès des Canadiens et l'amélioration de la transparence continuent de figurer au rang des priorités du gouvernement, soucieux d'instaurer une stratégie internationale qui reflète les buts et les valeurs des Canadiens. Par conséquent, un vaste programme de consultations et de sensibilisation est actuellement entrepris auprès de tous les intervenants et se poursuivra tout au long du processus de négociation. Le site Web du gouvernement sur les questions de politique étrangère (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) continuera de fournir des renseignements sur des questions de politique étrangère et d'inviter le public à faire part de ses observations sur les priorités et les objectifs des négociations.

Améliorer l'accès aux marchés des produits

PRODUITS NON AGRICOLES

En vertu du programme de Doha pour le développement entrepris dans le cadre de l'OMC, le Groupe de négociations sur l'accès aux marchés non agricoles s'est vu confier un vaste mandat ayant pour objectif la conclusion d'un accord visant à réduire ou, suivant le cas, à éliminer les tarifs, et plus particulièrement les tarifs applicables aux produits d'exportation qui présentent un intérêt pour les pays en développement. Dans ce contexte, un des objectifs du Canada consiste à réduire et à consolider les niveaux tarifaires appliqués qui ne sont pas encore consolidés, à réduire les taux consolidés élevés et à les consolider de nouveau à des tarifs inférieurs, ainsi qu'à élargir la portée des échanges en franchise de droits. En outre, nous appuyons l'élimination des tarifs réduits et l'optimisation de l'usage des taux *ad valorem*.

La première année de travail dans le cadre du Groupe de négociations sur l'accès aux marchés non agricoles a surtout été axée sur la négociation des modalités (c.-à-d. des méthodes permettant d'atteindre les objectifs de libéralisation du commerce). Voici quelques modalités possibles : l'adoption d'une approche s'appuyant sur une formule, qui permet de réduire les tarifs en fonction d'une formule mathématique; l'approche sectorielle, qui permet d'éliminer ou d'harmoniser les tarifs de certains secteurs; enfin, la méthode des demandes et des offres, qui prévoit la tenue de négociations sur des numéros tarifaires précis. Le Canada appuie l'utilisation combinée de ces approches, étant donné qu'aucune d'entre elles, prise séparément, ne permettrait d'atteindre pleinement nos objectifs d'exportation. Dans ce contexte, le Canada préconise une participation accrue dans des accords sectoriels existants et a également proposé d'élaborer de nouveaux accords pour les marchandises environnementales, les produits de la forêt, le poisson et les produits du poisson, les engrais, le matériel énergétique et les métaux non ferreux. Nous étudions également des propositions sectorielles présentées par d'autres membres de l'OMC.

Le Groupe de négociation sur l'accès aux marchés non agricoles a également pour mandat de poursuivre les efforts visant à réduire ou à éliminer les barrières non tarifaires actuellement en place qui restreignent indûment les échanges. À cet égard, le Canada a déclaré que les gouvernements devaient conserver le droit d'appliquer des mesures appuyant des objectifs légitimes, tout en réglementant les échanges dans l'intérêt public, de la manière la moins restrictive possible. Le Canada est d'avis que le mandat du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés non agricoles ne touche que les barrières non tarifaires qui ne sont pas couvertes par des règles et des ententes existantes, et que la portée des travaux éventuels du Groupe dans ce domaine reste à prouver.

droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et la santé publique.

Comme l'a ordonné la déclaration distincte émise à Doha sur les ADPIC et la santé publique, les ministres participent activement à la réalisation du double objectif consistant, d'une part, à permettre aux pays les plus pauvres d'avoir accès aux médicaments dont ils ont besoin pour enrayer les graves crises liées à la santé publique (telles que le VIH/sida, la malaria et d'autres épidémies) et, d'autre part, à veiller à ce que de nouveaux médicaments de meilleure qualité puissent être créés en protégeant la propriété intellectuelle de ceux qui travaillent en recherche et développement.

Le Programme de Doha pour le développement comprend de nombreuses initiatives axées sur le thème du développement et destinées à répondre aux besoins des pays en développement. Le principal défi à relever dans l'arène commerciale consiste à mieux intégrer les pays en développement dans le système commercial international pour qu'ils puissent tirer profit des débouchés offerts par l'économie mondiale. Les ministres du commerce de l'OMC se sont engagés à aider les pays en développement à renforcer leurs capacités à négocier et à s'acquitter de leurs obligations en vertu de l'OMC, ainsi qu'à tirer parti de nouveaux débouchés commerciaux. Le Canada préconise une approche à deux volets du commerce et du développement, qui vise entre autres à renforcer la capacité des pays à commercer, notamment les pays les moins avancés, tout en améliorant leur accès aux marchés mondiaux.

Le prochain événement majeur sera la Cinquième Conférence ministérielle qui se tiendra en septembre 2003 à Cancun, au Mexique, et dans le cadre de laquelle les ministres feront le point sur les négociations et décideront de la voie à suivre.

À de nombreux égards, cet accord collectif visant à libéraliser davantage les échanges a été un signe éloquent, aux yeux de la communauté mondiale, de la confiance placée dans le système de l'OMC. Le nouveau cycle de négociations cherche à profiter à tous les membres, et surtout à avoir des retombées concrètes dans les pays en développement en favorisant la réduction de la pauvreté, le développement ainsi que le progrès social et économique à long terme sur toute la planète.

Les objectifs du Canada dans les négociations de Doha

Les négociations commerciales ouvriront de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens de biens et de services en élargissant l'accès aux marchés mondiaux, et elles renforceront le système fondé sur des règles en clarifiant et en améliorant les règles commerciales multilatérales. En outre, les négociations sont essentielles pour promouvoir les objectifs plus généraux du Canada en matière de politique étrangère, en particulier nos objectifs en matière de développement durable. Ces négociations ne toucheront pas la capacité du Canada à établir des règlements dans des secteurs tels que la santé, l'enseignement public et les services sociaux ainsi qu'à protéger son droit à promouvoir et à préserver la diversité culturelle.

Les Canadiens ont bénéficié, et continueront de bénéficier, du commerce. Afin de continuer à obtenir les meilleures conditions possibles pour les agriculteurs, les exportateurs, les fabricants et les consommateurs canadiens, le gouvernement participera activement à chacun des aspects des négociations de Doha. Le Canada accordera une attention toute particulière au principal ordre du jour visant la réforme du commerce mondial de produits agricoles, l'ouverture des marchés pour les biens et les services dans certains secteurs d'exportation pouvant intéresser les fournisseurs canadiens ainsi que le renforcement des règles, surtout celles qui limitent la capacité des États-Unis à user de recours commerciaux déloyaux. Le Canada appuie également avec fermeté la tenue de négociations visant à clarifier et à améliorer le mécanisme de règlement des différends.

D'autres objectifs canadiens concernant le Programme de Doha pour le développement comprennent la conclusion de négociations visant à mettre en place un système facultatif, facilitant, simple et bon marché d'enregistrement des vins et spiritueux. Dans le domaine du commerce et de l'environnement, le Canada cherche à renforcer la relation de soutien mutuel unissant les règles de l'OMC et les accords multilatéraux sur l'environnement.

Prendre en compte les besoins des pays en développement et promouvoir concrètement la cause du développement par le biais de ces négociations fait partie intégrante des objectifs que nous nous sommes fixés dans le cadre de ce cycle de Doha. À cette fin, le gouvernement entend œuvrer énergiquement à la réalisation des objectifs qui suivent :

- entreprendre des initiatives afin de solidifier la prestation de l'assistance technique et le renforcement des capacités, tant dans le cadre de l'OMC qu'au niveau bilatéral;
- chercher à résoudre certaines des difficultés qu'éprouvent de nombreux pays en développement à mettre en œuvre certains des accords commerciaux;

2 Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce (OMC)



Introduction

La prospérité du Canada est inextricablement liée au commerce international. L'ouverture des marchés, associée à un contexte commercial stable et transparent, est au cœur de notre croissance et de notre prospérité. Toutefois, les relations commerciales, comme pour toute interaction intense, sont parfois source de différends. En tant qu'économie de taille intermédiaire, le Canada a besoin d'un système multilatéral efficace et fondé sur des règles, pour que les différends commerciaux puissent être résolus en se fondant sur des règles communément acceptées plutôt que sur le pouvoir politique ou économique. L'adhésion du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) nous aide à gérer nos relations commerciales et à atteindre nos objectifs en vue d'une plus grande croissance économique.

Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système de commerce multilatéral. C'est sur lui que prennent appui la politique commerciale canadienne et les relations commerciales que le Canada entretient avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de par le monde. Il régit également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis. L'OMC représente un forum permettant de négocier les droits et les responsabilités liés au commerce, de négocier l'accès aux marchés, de surveiller la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords, d'examiner les politiques et les pratiques commerciales des membres et de régler les différends entre membres, différends reliés à des interprétations divergentes des règles. L'OMC, de concert avec d'autres organisations internationales, cherche actuellement à coordonner et à échanger de l'information sur des questions en matière de finance, d'environnement et de développement.

Renforcer le système commercial pour qu'il profite à tous : le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales

En novembre 2001, 142 ministres du commerce se sont réunis à l'occasion de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, au Qatar, et ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales qui doit se conclure d'ici le 1er janvier 2005. Les ministres ont également accueilli favorablement les demandes d'adhésion à l'OMC de la Chine et du Taipei chinois. À la suite du lancement des négociations à Doha, des négociations continues sur l'agriculture et les services, menées dans le cadre de l'OMC, ont été renforcées par des négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles, les droits antidumping, les mesures disciplinaires devant sanctionner l'allocation de subventions ou l'imposition de droits compensateurs, le règlement des différends dans le cadre de l'OMC, la mise en place d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des vins et spiritueux, ainsi que sur d'autres aspects du commerce et du contexte commercial. Des discussions approfondies dans tous les secteurs de négociation sont désormais bien avancées. À Doha, les ministres se sont donné comme objectif de terminer ce cycle de négociations d'ici le 1er janvier 2005.

C'est également à Doha que des programmes de travail ciblés ont été lancés dans quatre secteurs, connus sous le nom des « Questions de Singapour » (se rapportant à l'investissement, à la politique de la concurrence, à la transparence des marchés publics et à la facilitation des échanges commerciaux) et il est prévu qu'une décision sur le début des négociations sera prise au moment de la Cinquième Conférence ministérielle de 2003. Les décisions prises à Doha comportent également des engagements à l'égard de nouveaux secteurs des programmes de travail, tels que le commerce, la dette et les finances, le commerce et le transfert de technologies, le commerce électronique, le commerce et l'environnement, ainsi que les aspects des

SI VOUS FAITES DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER, FAITES-NOUS PART DE VOS OBSERVATIONS...

Afin d'appuyer la ferme détermination du gouvernement du Canada à faire en sorte que l'ensemble des Canadiens aient leur mot à dire dans l'établissement du programme commercial global du Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis en place un vaste mécanisme de consultations. L'expérience du Canada a démontré que les consultations, aussi bien au niveau national qu'au niveau multilatéral, renforcent grandement la sensibilisation du public et sa compréhension de l'importance des échanges commerciaux.

Voici ce que comprennent ces mécanismes :

- Le Comité fédéral-provincial-territorial sur le commerce (Comité C-commerce)
- Des consultations avec les municipalités
- Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE)
- Des consultations multilatérales
- Les recherches sur l'opinion publique

Les Canadiens sont également encouragés à utiliser le nouveau site Web du Ministère sur les négociations et les accords commerciaux (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*), où ils pourront trouver des renseignements à jour sur le programme de politique commerciale du Canada et faire part de leurs observations. Ce site Web contient une vaste section réservée aux consultations (« On vous écoute »), qui permet aux Canadiens d'envoyer leurs observations sur le programme de politique commerciale du Canada et de se tenir informés des initiatives particulières de consultation lancées par le gouvernement du Canada.

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se sont heurtés sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au MAECI les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des barrières tarifaires ou non tarifaires et d'autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens d'affaires à signaler au service suivant les problèmes auxquels ils sont confrontés, et garantissons la stricte confidentialité de leurs communications :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2
Courriel : consultations@dfait-maeci.gc.ca

De plus, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international consulte régulièrement les Canadiens sur des questions de promotion du commerce international par des moyens très variés. Par exemple, le Service des délégués commerciaux se réunit périodiquement avec des représentants d'associations professionnelles et industrielles à l'échelle nationale, régionale et sectorielle, ainsi qu'avec des représentants des provinces et des territoires, pour connaître leurs opinions sur la manière d'améliorer la prestation de ses programmes et services. En outre, plusieurs des initiatives du Ministère en matière de promotion du commerce sont entreprises conjointement avec des associations industrielles et professionnelles. Nous encourageons les gens d'affaires à rester en contact avec le Ministère pour ce qui a trait à l'accès aux marchés et à d'autres questions par le biais de ses sites Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-fr.asp* ou *www.exportsource.ca*). Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des questions abordées dans le présent document.

ou réalisant des investissements directs sur un marché étranger seront probablement confrontés. Les bureaux commerciaux sont un point de contact direct pour les gens d'affaires canadiens sur les marchés étrangers. Des agents sont formés pour aider les sociétés à fonctionner dans un environnement étranger et à résoudre des questions de politique commerciale qui ont une incidence négative sur les activités commerciales. Ce réseau d'expansion du commerce international représente l'une des principales sources d'information sur des initiatives canadiennes en matière de politique commerciale qui visent à élargir l'accès des sociétés canadiennes aux marchés internationaux.

La Direction générale de la promotion du commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est l'élément interne du Service des délégués commerciaux. La Direction générale publie des renseignements généraux sur les marchés de presque tous les pays du monde, ainsi que des rapports spécialisés sur les secteurs industriels de la plupart des marchés étrangers et des renseignements opportuns sur des débouchés potentiels par le biais du Centre des occasions d'affaires internationales. Le site Web du Service des délégués commerciaux (*www.infoexport.gc.ca*) fournit des liens vers cette direction générale et vers chacun des bureaux commerciaux à l'étranger. Le site *www.infoexport.gc.ca* est également la passerelle qui permet d'obtenir un nouveau service d'abonnement : le délégué commercial virtuel, offre un accès électronique personnalisé à la gamme complète de services ainsi qu'un lien direct pour joindre les délégués commerciaux sur le terrain.

Plusieurs membres d'Équipe Canada inc offrent une aide directe aux entreprises canadiennes à la recherche d'une source de financement ou cherchant un moyen de surmonter les contraintes administratives ou les difficultés liées au manque de crédibilité qui touchent particulièrement les nouveaux exportateurs ou les exportateurs de petite taille. Exportation et développement Canada (*www.edc.ca*) offre une assurance contre les risques de crédit et les risques politiques, ainsi qu'un financement direct. La Corporation commerciale canadienne (*www.ccc.ca*) fournit un accès à des marchés difficiles où les contrats de gouvernement à gouvernement sont utiles. La Banque de développement du Canada (*www.bdc.ca*) offre une aide financière aux petites et moyennes entreprises.

Ensemble, ces services informent correctement les entreprises canadiennes de leurs droits en vertu des règles internationales de protection du commerce et des investissements et permettent de détecter des problèmes d'ordre politique qui limitent la liberté des entreprises canadiennes à étendre leurs activités. Le réseau international évalue la manière dont d'autres gouvernements appliquent les mesures disciplinaires qu'ils ont acceptées et conseille le secteur de la politique commerciale et économique du MAECI sur les nouveaux enjeux. Chaque ministère met son expertise particulière au service du réseau en fournissant des services aux clients et des conseils d'orientation stratégique au gouvernement.

Équipe Canada inc réunit les ministères et les organismes suivants :

- Affaires étrangères et Commerce international Canada
- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Agence canadienne de développement international
- Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec
- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Agence des douanes et du revenu du Canada
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- Banque de développement du Canada
- Conseil national de recherches du Canada
- Conseil national des produits agricoles
- Corporation commerciale canadienne
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
- Environnement Canada
- Exportation et développement Canada
- Industrie Canada
- Patrimoine canadien
- Pêches et Océans Canada
- Ressources naturelles Canada
- Société canadienne d'hypothèques et de logement
- Statistique Canada
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
- Transports Canada

compte plus de 250 employés dans le monde entier, des représentants dans plus de 80 pays et des revenus annuels de plus de 60 millions de dollars. Pendant plus de 20 ans, le logiciel ION® et les produits de mesurage intelligents de la société ont aidé des fournisseurs d'énergie et des consommateurs à réduire les coûts d'énergie et à optimiser le temps de disponibilité. Parmi les récentes applications de la technologie de gestion de l'énergie de la société, on peut citer le « Chunnel », liaison ferroviaire à Londres, en Angleterre, la ligne ferroviaire nationale italienne à Rome, en Italie, et le Ames Research Center de la NASA près de San Francisco, en Californie.

Cascade Aerospace Inc., Abbotsford

www.cascadeaerospace.com

Cascade Aerospace Inc. offre des services d'entretien, de réparation et de révision (ERR), ainsi que des services de modification d'avions de ligne à fuselage étroit. L'entreprise se spécialise actuellement dans l'aéronef Boeing 737. En à peine plus de deux ans, Cascade Aerospace est devenue le plus grand fournisseur hors compagnies aériennes de services ERR au Canada et a accru ses ventes à l'exportation de 318 %.

Répondant principalement aux besoins de compagnies aériennes et de sociétés de crédit-bail établies aux États-Unis, la liste des clients de Cascade comprend Aloha Airlines, Southwest Airlines et Continental Airlines, ainsi que les deux plus grandes sociétés de cession d'appareils en crédit-bail au monde, GE Capital Aviation Services (GECAS) et International Leasing and Finance Company (ILFC). Cascade Aerospace Inc. est une société canadienne détenue par des intérêts privés dont les racines remontent à la filiale Conair. Cascade emploie actuellement 530 personnes dans ses installations d'entretien, qui comptent 250 000 pieds carrés et qui sont construites sur mesure à l'aéroport international d'Abbotsford.

Mainframe Entertainment Inc., Vancouver

www.mainframe.ca

Mainframe Entertainment Inc. est l'un des producteurs de dessins animés par ordinateur pour la télévision et de vidéos grand public les plus prolifiques au monde, et la société étend actuellement ses activités à l'imagerie informatisée détaillée pour les longs métrages, les messages publicitaires et le divertissement interactif. La société est principalement connue comme le pionnier des séries télévisées animées par ordinateur de *ReBoot*, une bande dessinée inédite.

Mainframe a produit plus de 200 demi-heures de dessins animés par ordinateur depuis sa création en 1993. Outre sa vidéo grand public *Barbie Princesse Raiponce* acclamée par la critique, la société produit actuellement 13 épisodes de *Spider-Man* pour Sony Pictures Television. De plus, Mainframe a déjà travaillé pour ABC, IMAX Corporation, Hasbro Toys Inc., Columbia Tristar, Mattel, Alliance/Atlantis Communications, Cartoon Network, YTV Canada, Fox Family Channel, Fox Kids Network et Harvey Entertainment. La société emploie plus de 200 artistes, animateurs, techniciens et personnel de production, et a reçu de nombreuses récompenses prestigieuses pour ses innovations dans le domaine technique et en matière de création, dont une intronisation au Smithsonian Institute en 1998.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux administrent des programmes qui encouragent les entreprises à étendre leurs activités au-delà des frontières du Canada. Au sein du gouvernement fédéral, 22 ministères et organismes ont rassemblé leurs activités de promotion du commerce international sous la bannière d'Équipe Canada inc. Les membres d'Équipe Canada inc coopèrent pour fournir aux entreprises canadiennes des renseignements commerciaux à l'échelle internationale, des renseignements sur l'accès aux marchés et des conseils en matière de marketing par le biais d'un guichet unique dans Internet (*www.exportsource.ca*) ou par téléphone au : 1 888 811-1119.

Un autre réseau dirigé par Partenaires pour l'investissement au Canada appuie les entreprises, les associations commerciales ainsi que les organismes de développement régional et municipal qui cherchent à attirer de nouveaux investisseurs. Le Canada offre aux investisseurs une main-d'œuvre hautement qualifiée, une économie productive et dynamique, une économie intérieure concurrentielle, une facilité d'accès aux principaux marchés internationaux et, notamment, un accès préférentiel aux États-Unis. Vous pouvez communiquer avec Partenaires pour l'investissement au Canada par l'intermédiaire d'Internet à *www.investincanada.gc.ca*.

Le Service des délégués commerciaux, qui a des agents dans 140 ambassades et consulats canadiens dans le monde entier, constitue l'antenne internationale de ces deux réseaux. Sa fonction principale consiste à comprendre les règlements, les enjeux politiques et les obstacles auxquels les entreprises canadiennes exportant des biens et des services

Bien que le secteur privé soit le principal décisionnaire en matière de commerce et d'investissement, le gouvernement de la Colombie-Britannique, par l'entremise de ses ministères et organismes, appuie les efforts du secteur des affaires en élaborant et en mettant en œuvre toute une variété de stratégies destinées à ouvrir les marchés, à sensibiliser le public et à réduire les obstacles au commerce et à l'investissement. Les secteurs considérés comme prioritaires comprennent aussi bien les industries traditionnelles (p. ex. les produits des ressources naturelles), qui constituent le pilier des exportations de la province, que des secteurs émergents à valeur ajoutée et axés sur le savoir (biens et services), qui offrent de bonnes possibilités de croissance au niveau des investissements et des exportations.

Questions liées à l'accès aux marchés

Compte tenu de la dépendance de la province à l'égard des marchés internationaux, le gouvernement de la Colombie-Britannique est un fervent défenseur du système de commerce international, qui établit des règles offrant un accès sûr et prévisible aux marchés. Le gouvernement de la Colombie-Britannique défend ardemment l'OMC et l'ALENA, et s'est réjoui du lancement d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'OMC.

La nature exhaustive de ces négociations constitue une excellente occasion d'améliorer l'accès aux marchés internationaux dans des secteurs particulièrement importants pour la province.

Par exemple, l'élargissement des engagements pris en vertu de l'Accord général sur le commerce des services est devenu un point important en raison de la croissance rapide du nombre d'industries de services en Colombie-Britannique.

Ces dernières années, les industries forestières et agricoles de la province ont été sérieusement touchées par des cas d'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs. Les cas les plus importants concernent les droits antidumping et compensateurs imposés par les États-Unis à l'encontre des producteurs de la Colombie-Britannique et d'autres provinces canadiennes. Ces droits ont non seulement porté préjudice aux industries forestières de la Colombie-Britannique, mais également à de nombreuses collectivités tributaires de ces industries. Le gouvernement de la Colombie-Britannique est fermement déterminé à résoudre ce problème au plus tôt.

HISTOIRES DE RÉUSSITE RELEVÉES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE

Fincentric Corp., Richmond

www.fincentric.com

Fincentric Corporation est l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de logiciels de gestion du patrimoine des entreprises et de services bancaires de base. Les produits logiciels de gestion du patrimoine i-Wealthview de Fincentric comprennent des services financiers de base « de la prochaine génération », des services de « gestion de la valeur des clients », des services de compilation des données, des services Internet, des portails financiers sans fil ainsi qu'un plein soutien multicanal. Les produits de Fincentric permettent aux institutions financières de déployer rapidement des solutions pour leurs offres de services financiers convergentes, tout en leur offrant la possibilité d'accroître la rentabilité, l'acquisition et la rétention de la clientèle. Fincentric compte environ 300 clients à l'échelle mondiale et entretient des relations stratégiques avec Microsoft, HP et d'autres partenaires internationaux. Fincentric a été à plusieurs reprises lauréat des Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Rescan Environmental Services Ltd., Vancouver

www.rescan.com

Rescan Environmental Services Ltd. est un cabinet d'experts-conseils en environnement qui offre une vaste gamme de services environnementaux et connexes à des industries d'exploitation des ressources axées plus particulièrement sur le secteur minier. En novembre 2002, Rescan a remporté pour la troisième fois le BC Export Award dans la catégorie du secteur professionnel et des services, qui souligne le travail des entreprises et des organismes qui fournissent des conseils spécialisés, du soutien technique ou des programmes d'éducation à des clients de différents pays. M. Clem Pelletier, président de l'entreprise, attribue la réussite de Rescan au marché de l'exportation et au travail soutenu et dévoué de son personnel professionnel, ainsi qu'aux relations de longue date que l'entreprise entretient avec ses clients de partout dans le monde. Environ la moitié des clients de Rescan se trouvent à l'étranger.

Power Measurement Ltd., Victoria

www.pwrm.com

Power Measurement est un fournisseur mondial de systèmes de gestion de l'énergie des entreprises. L'entreprise

l'économie a subi un recul en 2001, affichant un déclin marginal (-0,2 %) du PIB réel, essentiellement attribuable à la faiblesse des principaux marchés d'exportation de la province.

La province a affiché de saines dépenses commerciales et à la consommation au cours de 2002, lesquelles ont stimulé sa performance économique et contribué à améliorer la situation de l'emploi : 77 000 nouveaux emplois ont ainsi été créés au cours de l'année. En dépit de la forte demande intérieure de biens et de services, des facteurs externes ont continué d'entraver la croissance économique. Malgré cette faiblesse, le secteur des services en plein essor de la province (qui représente les trois quarts de son PIB) a aidé à protéger l'économie de certains hauts et bas qu'ont connus les industries des ressources naturelles.

Le gouvernement de Colombie-Britannique est résolu à établir un climat commercial dynamique, propice au développement du secteur privé. Les réductions d'impôts et la réforme réglementaire ont renforcé la confiance du milieu des affaires et fait regagner une position concurrentielle à la Colombie-Britannique au sein de l'Amérique du Nord. Le gouvernement de la Colombie-Britannique travaille désormais en partenariat avec le milieu des affaires pour tirer parti des atouts de la province, valoriser ses ressources, diversifier ses entreprises et ses marchés, renforcer son infrastructure et accroître son capital humain.

Commerce international

Entre 1991 et 2001, la valeur totale des exportations internationales de marchandises de la Colombie-Britannique a doublé, pour passer de 16 milliards de dollars à 32 milliards de dollars; en outre, les exportations ont représenté près de 25 % du PIB de la province. Au cours de cette décennie, la composition des produits de base et le profil géographique des exportations de la Colombie-Britannique ont également connu d'importantes modifications. En 1991, 45 % des exportations de la province étaient expédiées aux États-Unis, 26 % au Japon et 15 % en Europe. En 2001, la part des États-Unis avait considérablement augmenté pour atteindre 70 %, témoignant de la forte demande de l'économie américaine et de l'incidence croissante de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En revanche, la part des exportations à destination du Japon et de l'Europe avait chuté, se chiffrant à 13 % et à 7 % respectivement.

Les principales exportations de produits primaires de la province (produits du bois, pâtes et papiers, métaux, énergie et poisson) comptaient pour 82 % des exportations totales en 1991. En 2001, ce chiffre s'élevait à 72 %, soit une part toujours aussi impressionnante. Toutefois, au cours de cette période, la part des exportations de charbon, de minéraux métalliques, de bois d'œuvre, de pâtes et de papier à journal a enregistré une chute considérable, alors que celle des produits du bois et du papier à valeur ajoutée, du gaz naturel et de l'électricité a rapidement augmenté.

Outre le secteur primaire, les exportations des industries de fabrication de produits de haute-technologie, tels que l'électronique et les machines perfectionnées, ont affiché une croissance impressionnante, tout comme les exportations de services, tels que les services informatiques et d'ingénierie, la production cinématographique internationale, le tourisme étranger et les services reliés au commerce. La valeur des exportations internationales de services de la province était estimée à 9,3 milliards de dollars en 2001, soit une augmentation de 119 % par rapport à 1991. En ce qui concerne l'industrie manufacturière secondaire axée sur le savoir, qui est en pleine croissance, y compris l'industrie cinématographique, le marché américain est de loin la plus importante exportation des biens à valeur ajoutée de la Colombie-Britannique, puisqu'il absorbe la grande majorité de ce type d'exportations.

Croissance de l'emploi dans des industries choisies de la Colombie-Britannique, de 1991 à 2001

	1991	2001	variation en %
Foresterie et fabrication connexe	89 800	90 600	+ 1 %
Exploitation minière et fabrication connexe	46 300	39 600	– 14 %
Activités choisies de fabrication à valeur ajoutée	33 200	43 700	+ 32 %
Services de conception de systèmes informatiques	10 100	34 900	+ 245 %
Services de gestion, techniques et scientifiques	10 300	21 600	+ 110 %
Services reliés au tourisme	93 800	114 300	+ 22 %

concerne l'aluminium, les efforts déployés par l'industrie canadienne, et appuyés par le gouvernement, ont permis d'encourager les producteurs et les utilisateurs de lingots de l'Union européenne qui ont des vues similaires à inciter la Commission européenne à réduire ou à suspendre le tarif de 6 %. Les pays de l'Union européenne ont annoncé qu'ils considéraient les droits de douane imposés sur l'aluminium comme des éléments pouvant faire l'objet d'une éventuelle négociation au sein de l'Organisation mondiale du commerce dans le cycle de négociations de Doha. De même, on devrait envisager une réduction de l'équivalence de droit de douane de 5,3 % actuellement imposée sur le magnésium pur et les alliages de magnésium.

Interdictions et restrictions imposées sur certains métaux non ferreux : La Commission européenne a adopté des directives sur la gestion des déchets provenant du matériel électrique et électronique, y compris les piles et les accumulateurs, ainsi que les véhicules en fin de vie. Ces directives prévoient des restrictions à l'utilisation de certaines substances exportées par le Canada, dont le plomb, le mercure et le cadmium, ainsi qu'une éventuelle interdiction d'utilisation de ces substances. Bien que le Canada soit tout aussi engagé que la Commission européenne à l'égard de la protection de la santé et de l'environnement, il continue de mettre en doute la pertinence de l'interdiction de ces produits par rapport aux risques encourus et craint que de telles mesures ne restreignent les échanges plus qu'il n'est nécessaire pour atteindre les objectifs visés.

Directives en matière de recyclage, de récupération et de gestion : Le Canada s'inquiète du risque de création d'un marché fermé des matières premières dont l'accès serait limité aux installations de traitement qui n'exerceraient leurs activités que dans le cadre d'un « réseau de producteurs » fermé. Les directives semblent également contenir des restrictions à l'exportation qui risquent d'être incompatibles avec les règles du commerce international. Le Canada continuera à suivre ces dernières de près et fera part de ses inquiétudes à la Commission européenne.

Questions liées à l'accès aux marchés de l'Asie

Parmi les priorités du secteur des minéraux et des métaux relatives à l'accès aux marchés dans la région de l'Asie-Pacifique et de l'Asie du Sud-Est notons entre autres les suivantes :

- continuer de faire pression pour obtenir une réduction de la majorité des droits superflus appliqués aux métaux non ferreux au Japon;
- promouvoir les intérêts particuliers des sociétés canadiennes sur le marché; le Canada essaiera plus particulièrement de veiller à ce que les modifications proposées à la loi vietnamienne sur les minéraux tiennent compte des besoins de l'industrie minière canadienne;
- continuer de faire valoir les avantages d'une industrie minière socialement responsable et soucieuse de l'environnement à l'échelle mondiale.

Regard sur la Colombie-Britannique

Ce regard sur la Colombie-Britannique est le quatrième d'une série de comptes rendus régionaux. L'édition de l'an dernier se penchait sur l'Ontario et le Québec.

Aperçu

La Colombie-Britannique est une économie ouverte, de petite taille et axée sur les ressources, qui se livre à un commerce intensif avec le reste du Canada et d'autres pays. Dans les années 1990, la performance économique de la province n'atteignait pas la moyenne canadienne. Les industries des ressources naturelles étaient soumises à des fluctuations des prix des matières premières et à des changements de la demande sur les grands marchés internationaux. La baisse de la demande de certains marchés asiatiques clés a beaucoup influé sur le rendement de ce secteur; toutefois, des facteurs internes tels que les faibles améliorations de la productivité et des investissements inférieurs à la moyenne dans de nouveaux biens d'équipement ont également joué un rôle important.

Les investissements commerciaux en Colombie-Britannique ont repris de la vigueur en 2001; ils ont ainsi augmenté de 5,9 % étant donné que les dépenses dans les structures résidentielles (11,3 %) et non résidentielles (6,6 %) ont affiché des profits importants. Les dépenses à la consommation sont également restées vigoureuses, augmentant de 4,6 % en 2001. Cependant, malgré de bons résultats intérieurs,

deuxième position, derrière la Russie. En outre, la masse continentale canadienne repose sur des sols diversifiés et hautement prometteurs. Le Bouclier canadien, où se situe 70 % de la production de minéraux métalliques du Canada, est de loin le plus grand bouclier précambrien au monde. Les ceintures de roche verte qui reposent au sein du Bouclier ont attiré l'attention de prospecteurs à la recherche de larges gisements de sulfure de métal usuel et d'or filonien depuis plus de 70 ans. C'est également dans ce Bouclier canadien que reposent les gisements canadiens de nickel, d'uranium et de diamants de classe mondiale. Le Canada atlantique contient une importante portion de la ceinture montagneuse appalachienne–calédonienne– hercynienne, qui a été à la source d'une grande partie de la richesse minérale de l'est des États-Unis et de l'Europe de l'Ouest. L'Ouest canadien contient un important segment de la Cordillère, riche en ressources minérales, qui s'étend vers le sud à partir de l'Alaska en passant par les États-Unis, le Mexique, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud. La Cordillère est riche en cuivre porphyrique, en gisements de plomb et de zinc encaissés dans des formations sédimentaires, en sulfures massifs d'origine volcanique, en filons et en placers de métaux précieux, ainsi qu'en gîtes skarnifères. Enfin, les bassins sédimentaires des Prairies canadiennes et des îles de l'Arctique sont surtout connus comme la principale source de combustibles fossiles et de potasse du Canada. De plus, ces bassins abritent également des gisements plombo–zincifères sédimentaires exhalatifs (SEDEX) et de type de la vallée qui offrent d'intéressantes possibilités d'exploitation.

Une présence mondiale

Sous l'effet de la mondialisation et de la libéralisation des codes miniers dans le monde entier, les sociétés canadiennes exercent désormais leurs activités dans plus de 100 pays et possèdent des intérêts dans plus de 2 600 propriétés à l'étranger. Les sociétés canadiennes détiennent également des intérêts dans plus de 200 mines, fonderies, raffineries, usines en construction ou projets en attente d'approbation finale dans près de 60 pays. En outre, plus de 70 % des sociétés minières à l'échelle internationale sont cotées dans des bourses canadiennes, ce qui témoigne clairement de la volonté du secteur de s'installer près des courtiers et des banques d'investissements, des analystes miniers et des spécialistes juridiques du secteur minier capables d'organiser et d'obtenir de nouveaux financements. En 2001, les institutions financières canadiennes étaient responsables d'environ 34 % de l'ensemble du capital recueilli sur de grandes places boursières internationales pour des activités d'exploration et d'exploitation des minéraux à l'échelle mondiale. Cette même année, les sociétés qui ont leur siège social au Canada comptaient pour environ 30 % des dépenses mondiales totales d'exploration engagées par de grandes sociétés.

Le secteur minier mondial consomme environ 300 milliards de dollars de biens et de services chaque année. Le Canada, avec son sol varié et sa grande tradition minière, a développé un secteur d'approvisionnement qui est en mesure de soutenir l'expansion dynamique du secteur de l'extraction, qui cherche à accroître son efficacité, à offrir aux travailleurs un milieu de travail sain et sûr, et à poursuivre ses activités d'une manière qui respecte l'environnement. Plus de 2 200 sociétés établies au Canada vendent des produits techniques ou scientifiques spécialisés destinés aux sociétés minières qui exercent leurs activités au Canada ou à l'étranger. Près des trois quarts des fournisseurs possèdent leur siège social en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec, et tous s'appuient sur un vaste secteur minier. Toutefois, on trouve des fournisseurs de biens et de services miniers situés dans plus de 400 collectivités urbaines ou éloignées, dans toutes les provinces et territoires.

Les sociétés qui ont leur siège social au Canada sont des concurrents redoutables sur le marché mondial du matériel de géophysique aéroporté, et les fabricants canadiens de matériel de géophysique aéroporté, ainsi que les réalisateurs de logiciels connexes et les sociétés de traitement des données détiennent également une importante part du marché mondial. Les fournisseurs canadiens offrent des milliers de produits différents. Ils ont acquis une expertise et des connaissances considérables des produits utilisés dans l'exploitation minière à ciel ouvert, l'exploitation minière souterraine, la protection de l'environnement, l'exploration, les études de faisabilité, le traitement des minéraux et l'automatisation des mines. Les fournisseurs canadiens ont suivi l'industrie minière sur les marchés internationaux et fournissent actuellement des produits et des services à plus de 100 pays. Les exportations représentent de 30 % à 50 % du revenu des fournisseurs canadiens.

QUESTIONS LIÉES À L'ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LE SECTEUR

Questions liées à l'accès aux marchés de l'Union européenne

Aluminium et magnésium : La réduction des droits de douane sur le lingot d'aluminium et d'autres métaux non ferreux demeure une priorité pour le Canada. En ce qui

Pleins feux sur le secteur des minéraux et des métaux

Ce regard sur le secteur des minéraux et des métaux est le troisième d'une série de profils sectoriels. Les éditions précédentes portaient sur les secteurs des services financiers et de la biotechnologie.

Un secteur en pleine croissance et solide comme le roc

Sur le plan intérieur, le secteur canadien des minéraux et des métaux est un segment à part entière de l'économie nationale, qui a ainsi représenté plus de 37,4 milliards de dollars, soit 3,7 %, du produit intérieur brut (PIB) du Canada en 2001[1]. Ce secteur comprend les industries spécialisées dans l'extraction et la concentration des minéraux (étape 1), la fusion et l'affinage, (étape 2), la production de minéraux semi-traités (étape 3) et la transformation des métaux (étape 4)[2]. L'industrie emploie 376 000 Canadiens, et les exportations de produits nationaux s'élèvent à 47,4 milliards de dollars.

Au cours des 20 dernières années, la diversification et la mondialisation combinées ont entraîné un changement de priorités au sein de l'économie canadienne. Parallèlement, la contribution du secteur minier canadien au PIB est demeurée plutôt constante, allant de 3,5 % à 4,5 %. Non seulement ces chiffres illustrent l'importance continue du secteur au niveau national, mais ils témoignent également de la souplesse de l'industrie à s'adapter à une économie mondiale moderne, axée sur la technologie. En 2002, on comptait 204 mines de métaux, de minéraux non métalliques et de charbon, 3 000 carrières de pierres, sablières et gravières et plus de 50 fonderies de métaux non ferreux, raffineries et aciéries en exploitation au Canada. En outre, les matières premières minérales représentent 60 % du tonnage transporté par chemin de fer et plus de la moitié du tonnage transporté par navire au Canada.

[1] Le PIB, initialement exprimé en dollars de 1997, a été converti en dollars actuels en utilisant un facteur commun fondé sur l'indice de prix en chaîne.

[2] Sauf indication contraire, toutes les données s'appliquent aux étapes de 1 à 4 et englobent le charbon.

Le Canada est un chef de file mondial dans la production et l'exportation de nombreux minéraux et produits minéraux importants. Si l'on se fonde sur les données de 1998 relativement à la valeur des minéraux produits, le Canada est le septième producteur de minéraux au monde, sur le plan de l'extraction et de la concentration. Il se classe également au cinquième rang mondial pour ce qui est de la production de 16 minéraux, dont l'aluminium, l'amiante, le cadmium, le cobalt, le cuivre, l'or, le gypse, le plomb, le molybdène, le nickel, les métaux du groupe du platine, le sel, les concentrés de titane et le zinc. D'ici 2006, le Canada pourrait fournir quelque 15 % des diamants de joaillerie du monde, faisant du pays le troisième producteur de diamants derrière le Botswana et la Russie. Le Canada produit plus de 60 matières premières minérales.

Le secteur minier joue également un rôle fondamental dans l'économie d'exportation du Canada. Environ 80 % de la production du secteur est exportée, ce qui équivaut 12,7 % du total des exportations de produits nationaux. Entre 1991 et 2001, la valeur des exportations de minéraux et de métaux du Canada a augmenté de plus de 45 %, même si les prix des métaux ont chuté tant en valeur réelle qu'en valeur nominale. Les États-Unis représentent le plus grand marché d'exportation des minéraux et des produits minéraux du Canada. Parmi les autres marchés d'exportation importants, on peut mentionner l'Union européenne et le Japon.

D'après une enquête annuelle réalisée par le Metals Economics Group (MEG), le Canada était classé en 2002 en tant que pays préféré à l'échelle mondiale pour l'exploration minérale, dépassant l'Australie pour la première fois depuis 1991. Le MEG attribue la réussite du Canada à améliorer sa position à un regain d'intérêt manifesté par les investisseurs à l'égard des activités d'exploration, un intérêt que soutient le gouvernement fédéral par l'entremise du nouveau RNCan Crédit d'impôt à l'investissement dans l'exploration au Canada. Des estimations préliminaires pour 2001 indiquent que plus de 510 millions de dollars ont été dépensés dans des activités d'exploration et d'évaluation des gisements au Canada. Les sociétés sous contrôle étranger sont responsables d'environ 30 % du total des dépenses dans les activités d'exploration au Canada.

Une grande richesse géologique

Le potentiel minier intrinsèque du Canada est aussi vaste que celui de n'importe quel pays sur la planète. Du point de vue de la superficie du territoire, le Canada se situe en

dernières années, a aidé à compenser l'effet de la fluctuation des cours mondiaux et atténué les conséquences du déclin du cycle mondial de l'activité.

L'ouverture au commerce a également mis en valeur la vitalité et la stabilité de l'économie canadienne, en dépit du ralentissement de l'économie mondiale. Le commerce joue un rôle important dans notre économie. Pour être plus précis, le commerce a crû plus rapidement que le PIB global. En conséquence, la part du PIB provenant du commerce est passée de moins de 26 %, exportations et importations confondues, en 1989, à 43,1 % pour les exportations et 38,1 % pour les importations, en 2001. En pourcentage du PIB, le Canada exporte environ quatre fois plus que les États-Unis et le Japon, nos deux principaux partenaires commerciaux. En réalité, l'économie canadienne est plus tournée vers le marché international que celle de tout autre membre du G7.

En 2001, les exportations canadiennes de biens et de services ont totalisé 471,3 milliards de dollars, une baisse de 2,4 % par rapport au sommet atteint en 2000. Parallèlement, les importations de biens et de services se sont élevées à 415,6 milliards en 2001, soit 2,9 % de moins que l'année précédente. Comme les importations ont diminué plus rapidement que les exportations, l'excédent commercial du Canada a augmenté pour l'année, et notre balance du compte courant s'est bonifiée de 30 milliards de dollars, soit 2,8 % du PIB. En moyenne, les échanges canadiens avec le reste du monde s'élèvent à 2,4 milliards de dollars par jour, soit environ 100 millions de dollars à l'heure, ce qui témoigne de façon éclatante de notre ouverture et de notre compétitivité.

Les États-Unis sont, et de loin, le principal partenaire commercial du Canada. Ils ont acheté environ 82 % des exportations canadiennes et fourni quelque 71 % de nos importations en 2001 (ces chiffres sont peut-être exagérés en raison des livraisons en transit). Les échanges bilatéraux de biens et de services avec les États-Unis ont diminué d'environ 3 % en 2001. Une partie de cette baisse est attribuable, d'une part, à la contraction de l'économie américaine au cours des trois premiers trimestres de l'année et, d'autre part, à l'interruption des échanges bilatéraux après les attentats terroristes du 11 septembre 2001.

Le commerce des marchandises représente la part du lion dans nos échanges avec les États-Unis. Trois observations générales s'imposent au sujet de notre commerce bilatéral de marchandises. Tout d'abord, la part américaine des exportations canadiennes de marchandises a augmenté substantiellement depuis 1988 (dernière année précédant l'entrée en vigueur des accords de libre échange), augmentant d'environ 14,4 points pour atteindre 87,2 % en 2001. Les gains se sont faits en grande partie au détriment de l'Union européenne, du Japon et des pays non membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et ils ont été à peu près également répartis entre ces destinations. Deuxièmement, le Canada a accru ses exportations de ses trois principaux produits — véhicules automobiles, combustibles minéraux et machines —, ce qui laisse peut-être présager une tendance vers une spécialisation plus poussée dans ces domaines. Enfin, bien que le Midwest américain demeure la plus importante destination des exportations canadiennes, avec 41 % de l'ensemble des exportations de marchandises vers les États-Unis, les exportations vers l'ouest et le sud des États-Unis ont augmenté plus rapidement que l'ensemble des exportations canadiennes vers ce pays, conférant une importance accrue à ces régions.

L'évolution de la conjoncture économique en 2001 a également nui au climat de l'investissement au Canada et à l'étranger. Après avoir atteint un niveau record de 98,9 milliards de dollars en 2000, l'apport net en investissements étrangers directs nouveaux au Canada a chuté de 57 % pour s'établir à 42,5 milliards de dollars en 2001, le total des investissements étrangers directs au Canada s'élevant à 320,9 milliards de dollars, en progression de 6,2 % sur l'année précédente. Néanmoins, l'apport en IED est demeuré de plus de 20 % supérieur à la moyenne de 1998–1999, ce qui montre que le Canada demeure une destination très attrayante pour les investisseurs. En réalité, les diminutions de 2001 sont attribuables en grande partie au fait que l'année 2000 représentait un écart en raison des valeurs extraordinaires acquises par des entreprises françaises. En 2001, les investisseurs américains ont assuré un peu moins de 91 % de l'apport net en nouveaux investissements. Les investissements canadiens nets à l'étranger ont diminué de 22,1 % en 2001, pour s'établir à 54,9 milliards de dollars, et le total de l'investissement direct canadien à l'étranger a été porté à 389,4 milliards de dollars.

La dette nette du Canada envers l'étranger, c'est-à-dire la différence entre ce qu'il doit et ce qui lui est dû à l'étranger, était de 203,4 milliards de dollars à la fin de 2001, ce qui est à peu près identique aux 202,5 milliards de 2000. À la fin de 2001, les avoirs à l'étranger étaient en progression de 10,4 % par rapport à l'année précédente tandis que les dettes à l'étranger avaient augmenté de 8,5 %. Par conséquent, la dette nette envers l'étranger a été ramenée à 19 % du PIB, son niveau le plus faible depuis le milieu des années 1940.

1 Introduction



Introduction

Le Canada est un pays commerçant. L'exportation de biens et de services est à l'origine de plus de 40 % de son activité économique. Le commerce international est indissociable du maintien de notre prospérité. Et il ne fait aucun doute que le fait d'affronter la concurrence internationale a dynamisé notre économie, stimulé l'innovation, attiré l'investissement étranger et créé des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

S'il est vrai que les Canadiens ont réussi à vendre leurs produits et leurs services au monde entier, leur capacité d'exploiter à fond les débouchés sur les principaux marchés est souvent entravée par diverses barrières. Pour obtenir un accès sûr et prévisible aux marchés internationaux pour les commerçants et les investisseurs canadiens, le gouvernement poursuivra ses efforts visant à éliminer ces barrières. Cela veut dire renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce international et l'investissement, forger des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays honorent leurs engagements.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003* décrit les importants résultats obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'ouverture des marchés et présente les priorités du gouvernement canadien pour 2003 qui visent à accroître davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra toujours ces objectifs dans un cadre multilatéral, avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), un cadre régional, avec l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Accord de libre-échange des Amériques (ALEA) et la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), et un cadre bilatéral avec ses principaux partenaires. Il poursuivra aussi la négociation d'accords de libre-échange avec quatre pays d'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et avec Singapour. Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les commerçants et les investisseurs canadiens profitent pleinement des accords commerciaux internationaux.

Tendances dans le commerce et l'investissement internationaux

L'année 2001 a été marquée par deux grands événements sur le front économique : l'éclatement de la bulle technologique, qui a ralenti l'économie nord-américaine et mondiale, et les attentats du 11 septembre, qui ont changé pour toujours les modalités de la circulation des biens, des services et des personnes aux frontières nationales. Elle a été également la dixième année consécutive de croissance économique, cycle d'expansion le plus long et le plus stable depuis les années 1960.

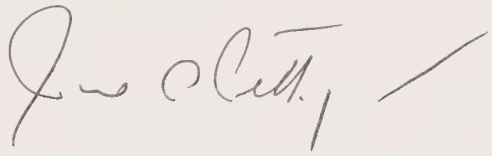
En 2001, l'expansion réelle de l'économie canadienne a été de 1,5 %, ce qui est le taux le plus faible depuis le début des années 1990, et il y a eu contraction au troisième trimestre. La solide croissance enregistrée pendant une période de ralentissement mondial est attribuable aux saines politiques économiques du Canada. L'élimination du déficit et le rétablissement de la crédibilité de la politique budgétaire et monétaire ont été à la base de ce rendement. Les excédents budgétaires fédéraux de 1997–1998 à 2001–2002 ont contribué à la réduction de la dette publique : le rapport entre la dette fédérale et le PIB est passé d'un niveau record d'environ 71 % en 1995–1996 à environ 49 % en 2001–2002.

Le raffermissement de la situation financière et la réduction de la dette ont permis d'alléger la charge fiscale et de consentir quelques dépenses discrétionnaires modestes, de sorte que les dépenses des consommateurs et de l'État ont contribué de façon importante à la croissance du PIB réel.

Le taux de change flottant du Canada a également joué un certain rôle, protégeant l'économie des chocs extérieurs. La dévaluation de la devise canadienne, ces

Canada. Même si les Canadiens ont déjà tiré de nombreux avantages de l'ALENA, le gouvernement du Canada ne se reposera pas sur ses lauriers. En réalité, avec ses groupes de travail permanents et ses engagements à l'égard de sa mise en œuvre, l'ALENA est à bien des points de vue un document vivant et de grande portée qui favorisera la réalisation d'améliorations supplémentaires à l'accès au marché.

Je m'engage envers les Canadiens à réduire les barrières qui entravent l'accès aux marchés étrangers. Nous poursuivrons également nos efforts pour promouvoir le Canada à l'étranger, y compris nos biens et nos services ainsi que nos atouts en tant que destination de l'investissement. Ces efforts, alliés à notre réputation croissante d'excellence, nous permettront de continuer avec succès à créer des emplois et à stimuler la croissance, et contribueront ainsi à préserver la prospérité des Canadiens.



MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Je suis heureux de présenter le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003*. L'édition de cette année expose la stratégie du gouvernement fédéral visant à améliorer l'accès à d'importants marchés étrangers pour les biens, les services et les investissements. Elle attire également l'attention sur des résultats appréciables que le gouvernement a obtenus en 2002 en matière d'ouverture de marchés.

Le Canada est un pays commerçant dont la prospérité est liée à sa capacité de faciliter le commerce avec le monde entier. Le gouvernement du Canada demeure déterminé à éliminer les obstacles sur les marchés clés au moyen de négociations avec ses partenaires commerciaux à l'échelle multilatérale, régionale et bilatérale. L'objectif primordial visé est de servir les intérêts des Canadiens et d'offrir aux entreprises canadiennes de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux.

Les objectifs prédominants de la politique commerciale du Canada en 2003 sont les suivants :

- régler le différend sur le bois-d'œuvre résineux avec les États-Unis;
- assurer la circulation fluide des biens et des services vers notre principal marché, les États-Unis;
- réaliser des progrès dans les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA);
- terminer les négociations sur un accord de libre-échange avec l'Amérique centrale et avec Singapour.

Bien que la pierre angulaire de notre politique commerciale demeure le système multilatéral de commerce, nos relations commerciales avec les États-Unis revêtent toujours la plus haute importance, et l'obtention et l'amélioration de l'accès à ce marché immense sont au premier rang des priorités de notre politique commerciale. Les Canadiens sont conscients que cette relation, et l'intégration économique croissante qu'elle suppose, fait de plus en plus l'objet de discussions et d'analyses. J'estime que, en misant sur les réalisations acquises, nous pouvons accomplir beaucoup pour défendre les intérêts canadiens et préserver notre prospérité économique au sein d'une Amérique du Nord sécuritaire.



À cet égard, les objectifs du Canada sont les suivants :

- accroître notre part du marché des importations des États-Unis;
- accroître les échanges bilatéraux d'investissements, dont le commerce dépend de plus en plus;
- faire avancer le dossier de la réglementation intelligente, ce qui pourrait comprendre un élargissement et un approfondissement de la coopération entre nos pays en matière de réglementation;
- adapter la pratique des recours commerciaux à l'intégration croissante de notre espace économique nord-américain commun;
- éliminer la frontière comme obstacle au commerce, à l'investissement et au développement des entreprises et éloigner de la frontière les formalités frontalières.

Il est important de signaler que le 1er janvier 2004 marquera le 10e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). L'ALENA a connu un succès retentissant. Il a fondamentalement changé l'espace économique nord-américain en l'une des régions les plus efficaces, les mieux intégrées et les plus concurrentielles au monde. L'augmentation de nos échanges commerciaux avec les États-Unis et le Mexique et de nos investissements dans ces pays au cours de la dernière décennie a coïncidé avec une croissance économique et une création d'emplois notables au

Communauté andine 64
Venezuela 64
Amérique centrale et Caraïbes 65
Costa Rica 66
El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) 67
Panama 67
Communauté des Caraïbes (CARICOM) 67
République dominicaine 68
Cuba 68

5. Ouverture sur l'Europe 70

Union européenne 70
Association européenne de libre-échange 78
Fédération de Russie 78
Ukraine 81

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique 83

Coopération économique Asie-Pacifique 83
Japon 85
Chine 96
Hong Kong 101
République de Corée 101
Taipei chinois (Taïwan) 103
Inde 105
Australie 107
Nouvelle-Zélande 108
Asie du Sud-Est 109
Singapour 109
Indonésie 110
Thaïlande 112
Vietnam 113
Malaisie 114
Philippines 114
Cambodge 116

7. Ouverture sur d'autres marchés importants 117

Moyen-Orient 117
Israël 117
Cisjordanie et bande de Gaza 117
Péninsule arabique 118
Le Maghreb 118
Algérie 118
Maroc 118
Libye 118
Tunisie 118
Afrique subsaharienne 119
Afrique du Sud 119
Afrique orientale, occidentale et australe 119

8. Glossaire 120

9. Liste des acronymes 123

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international 1

1. Introduction 3

2. Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du Commerce 13

Améliorer l'accès aux marchés des produits 15
Produits non agricoles 15
Agriculture 16
Obstacles techniques au commerce 17
Mesures sanitaires et phytosanitaires 19
Biotechnologie et étiquetage OGM 19
Recours commerciaux 20
Règles d'origine 21
Facilitation du commerce 22

Améliorer l'accès aux marchés des services 22
Négociations en cours dans le cadre de l'AGCS 22
Services de télécommunications de base 24
Services professionnels 25

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services 25
Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services 25
Investissement 26
Politique sur la concurrence 26
Transparence dans les marchés publics 26
Marchés publics 26
Commerce électronique 27
Règlement des différends 27

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce 29

3. Investissement 30

Investissements canadiens directs à l'étranger 30
Investissements étrangers directs au Canada 31
Programme canadien d'investissement à l'étranger 31
Initiatives bilatérales 32
Initiatives régionales 32
Organisation mondiale du commerce (OMC) 32
Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) 33

Responsabilité sociale des entreprises 33

4. Ouverture sur les Amériques 35

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) 35
États-Unis 37
Mexique 51
Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) 54
Mercosur 56
Brésil 58
Argentine 61
Chili 63

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2003. Ce document décrit aussi d'importants résultats accomplis dans ce domaine en 2002 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Il ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but d'améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours de ses ambassades et de ses missions à l'étranger, d'autres ministères fédéraux (notamment Agriculture et Agroalimentaire Canada, Finances Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada) ainsi que des gouvernements provinciaux et, bien entendu, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la mi-mars 2003.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en avril 2002. Tout en reconnaissant l'importance fondamentale du marché américain, l'approche actuelle se veut le reflet des intérêts plus vastes du Canada et des importants travaux entrepris dans le cadre de forums, tels que l'Organisation mondiale du commerce, afin de renforcer les mesures qui régissent le commerce et les investissements à l'échelle internationale.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada,
représentée par le ministre du Commerce international, 2003

Nº de catalogue : E74-88/2003

ISBN : 0-662-67077-9

1757



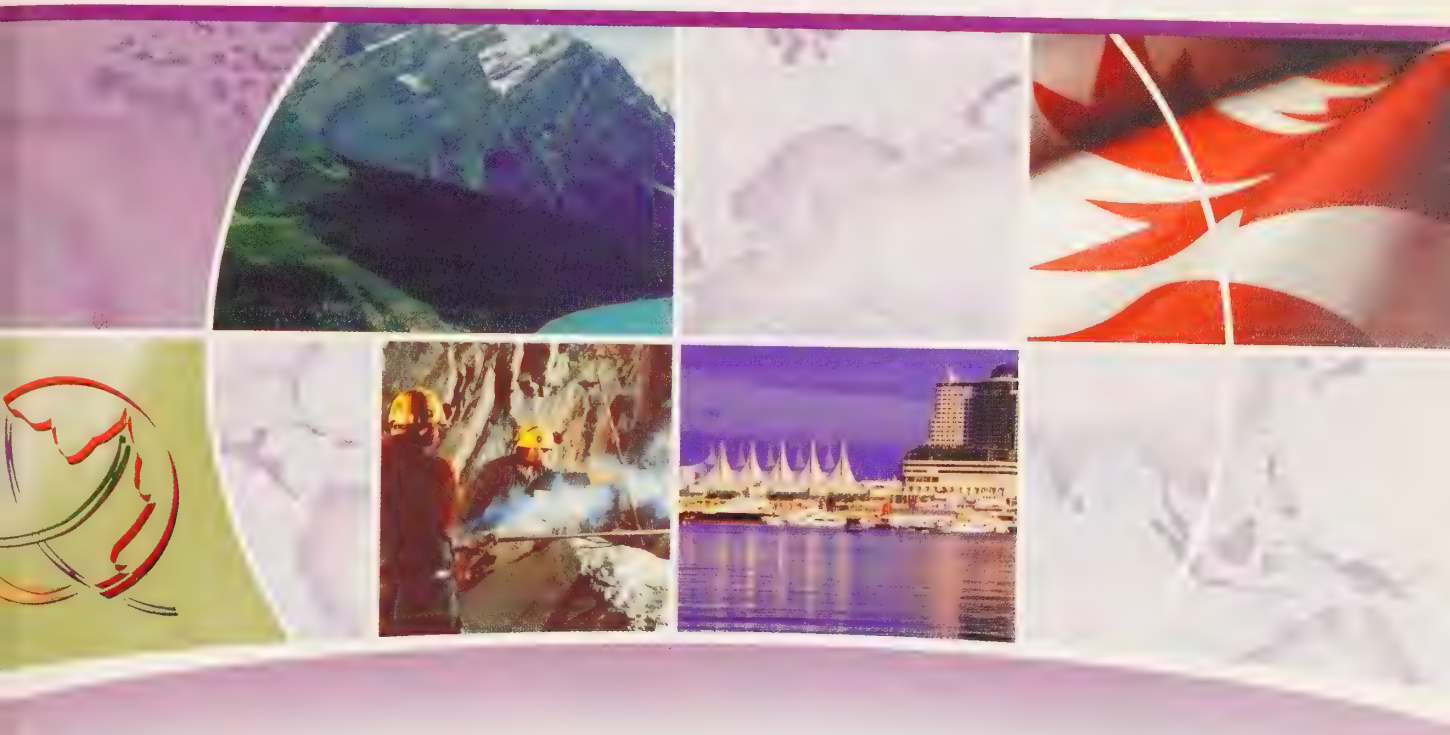
Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003

Vous trouverez la présente publication et des renseignements supplémentaires sur les exportations aux adresses *www.dfait-maeci.gc.ca* et *www.exportsource.ca*

Sauf indication contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

3 1761 11552381 3